ISSN 1680-4325

INTERNATIONAL INSTITUTE OF SOCIONICS

ISI

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ СОЦИОНИКИ

Соционика, ментология и психология личности

4

2014

Главный редактор:	**А. В. Букалов**, доктор философии в области психологии, доктор философии в области соционики
Зам. гл. редактора:	**О. Б. Карпенко**, доктор философии в области соционики;
	Г. А. Шульман, доктор философии в области соционики
Редакционная коллегия:	**Г. К. Букалов**, доктор технических наук, профессор;
	В. В. Гуленко, доктор философии в области соционики;
	Е. А. Донченко, доктор социологических наук;
	А. М. Ельяшевич, доктор физико-математических наук, профессор;
	В. Д. Ермак, доктор философии в области соционики;
	И. А. Зязюн, доктор философских наук, профессор, академик АПН Украины;
	Д. А. Иванов, кандидат медицинских наук, доктор философии в области соционики;
	Л. Ф. Мараховский, доктор технических наук, профессор;
	Ю. Л. Мосенкис, доктор филологических наук, профессор Национального университета «Киево-Могилянская академия»;
	В. В. Новиков, доктор психологических наук, профессор, президент Международной академии психологических наук;
	Н. Н. Обозов, доктор психологических наук, профессор, академик Международной академии психологических наук;
	Ю. И. Саенко, доктор экономических наук;
	Г. Р. Рейнин, доктор философии в области психологии, доктор философии в области соционики;
	Г. В. Чикирисова, доктор философии в области соционики;
	С. И. Чурюмов, доктор философии в области психологии.

Международный научный журнал. Основан в 1994 г. Выходит 6 раз в год.

Подписные индексы по каталогам:
15084 – «Пресса России»
74557 – «Каталог видань України»

Контакты редакции в России:	**Контакты редакции в Украине:**
☎: (+7-495) 382-21-91	✉: а/я 23, г.Киев-206, 02206, Украина
☎: (+7-926) 699-09-12	☎: (+38-044) 558-09-35
e-mail: **invite@mail.ru**	e-mail**:** **olly.olga@gmail.com**

Интернет**:** **http://socionics.socionic.info**

e-mail**:** **socionics@socionic.info**

Вниманию руководителей предприятий!

Международный институт соционики предлагает Вам:

- полное целенаправленное формирование новых коллективов предприятий, фирм, банков и других структур по подразделениям с учетом вида деятельности и решаемых задач. При этом достигается **полная психологическая, информационная и деловая совместимость** членов коллектива и подбор необходимых руководителей, более высокая эффективность работы.
- проведение кадрового аудита организаций, повышение эффективности деятельности уже сложившихся коллективов, устранение конфликтных ситуаций, консультации по оптимальным перестановкам кадров в условиях реорганизации.
- определение **скрытой мотивации и лояльности персонала**, что позволяет: выявлять нелояльных сотрудников; диагностировать реальное (скрываемое) отношение сотрудников к фирме, ее руководству, коллективу, содержанию и условиям труда, материальному вознаграждению; оценивать структуру трудовой мотивации для подбора адекватных способов стимулирования персонала.
- подбор кандидатов на вакантные должности, особенно ключевые, с обеспечением **полной психологической, информационной и деловой совместимости** как с непосредственным руководством, так и с коллективом.
- формирование рабочего коллектива **под конкретного руководителя** с обеспечением полной психологической, информационной и деловой совместимости.
- услуги по определению типа личности (Вашего и Вашего окружения с подробными описаниями типов и рекомендациями), прогнозированию поведения людей, установлению нужных Вам отношений с другими людьми.
- в дополнение к указанным работам проводится обучение основам соционики и новым методам работы с людьми.
- по желанию заказчика обеспечивается полная **конфиденциальность** и, при необходимости, **анонимность** работ.

За 23 года работы наши методики внедрены в коллективах
более 115 крупнейших предприятий, банков и фирм России, Украины и других стран

Международным институтом соционики разработаны компьютерные программы, позволяющие, на основе данных, полученных при собеседовании, моделировать ситуацию в коллективе и прогнозировать результаты перестановок, реорганизаций, заполнения вакансий. Эти же программы позволяют определить так называемый интегральный тип коллектива как единого целого, его «характер», особенности его взаимодействия с руководством, коэффициент эффективности взаимодействия для всего коллектива, для любого его подразделения и для каждого члена коллектива. При необходимости, мы оказываем консультации на постоянной основе, отслеживая в течение ряда лет, на основе уже имеющихся данных, динамику изменений в коллективе.

тел: **(+38044) 558-09-35;**
e-mail: **123@ socionic.info , olly.olga@gmail.com;**
http://socionic.info

Международный институт соционики
и редакция журнала «Соционика, ментология и психология личности»
с 20 по 25 сентября 2014 г. проводят в г. Киеве
XXX Международную конференцию по соционике
«Психоинформационные технологии,
кадровый менеджмент и психология личности».

Заявки на участие и тезисы докладов принимаются до 5 сентября 2014 г.

✉: а/я 23, г.Киев-206, Украина, 02206

☎: (+38044) 558-09-35

E-mail: **olly.olga@gmail.com**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ СОЦИОНИКИ

соционика, ментология и психология личности

№ 4 (115) июль–август 2014 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ИССЛЕДОВАНИЯ

Минаев Ю.П.
Сравнительный анализ вариантов упорядочения множества соционических типов 5

Процкий Т.С.
О достоверной диагностике соционического типа. Проблемы и решения 16

Педан Т.П.
Анализ и синтез, или доказательная база соционики — визуальное типирование 23

ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

Митрохина А.Л.
Психологические аспекты соционической диагностики..... 33

СОЦИОНИКА В ДЕТСКОЙ

Эглит И.М.
Идентификация ТИМа детей 40

Пушкарева А.Н.
Для чего надо знать соционический тип ребенка 44

СОЦИОНИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

Голуб А.А.
Роль этики в корпоративной среде 49

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В СОЦИОНИКЕ

Банару А.М.
О группах дихотомий Юнга..... 55

ОБ АВТОРАХ..... 59

SUMMARY 60

© Международный институт соционики

INTERNATIONAL INSTITUTE OF SOCIONICS
Socionics, Mentology and Personality Psychology
№ 4 (115) July–August 2014

CONTENTS

RESEARCHES

Minaiev Yu.P.
COMPARATIVE ANALYZES OF VARIANTS OF THE ARRANGEMENT THE SOCIONIC TYPES SET 5

Protzky T.S.
ON THE ACCURATE DIAGNOSIS OF SOCIONIC TYPE. PROBLEMS AND SOLUTIONS 16

Pedan T.P.
ANALYSIS AND SYNTHESIS, OR THE EVIDENCE BASE OF SOCIONICS - VISUAL TYPING 23

PERSONALITY PSYCHOLOGY

Mitrokhina A.L.
PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF SOCIONICAL DIAGNOSTICS 33

SOCIONICS IN NURSERY

Eglit I.M.
IDENTIFICATION OF TIM OF CHILDREN 40

Pushkareva A.N.
FOR WHAT IT IS NECESSARY TO KNOW THE CHILD'S SOCIONIC TYPE 44

SOCIONICS AND MANAGEMENT

Golub A.A.
THE ROLE OF ETHICS IN THE CORPORATE ENVIRONMENT 49

MATHEMATICAL METHODS IN SOCIONICS

Banaru A.M.
ON GROUPS OF JUNG'S DICHOTOMIES 55

AUTHORS 59

SUMMARY 60

ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 159.923.2

Минаев Ю.П.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВАРИАНТОВ УПОРЯДОЧЕНИЯ МНОЖЕСТВА СОЦИОНИЧЕСКИХ ТИПОВ

Рассмотрен вопрос о «строгой упорядоченности множества типов в соционе», поставленный С.И. Чурюмовым. Проведен сравнительный анализ нескольких вариантов упорядочения, которые встречаются в соционической литературе. Указан способ получения упорядоченной последовательности типов информационного метаболизма, основанный на базисе Юнга. Этот наиболее приемлемый из дидактических соображений вариант удовлетворяет основным формальным требованиям к упорядоченному списку соционических типов.

Ключевые слова: соционика, «Теорема о строгой упорядоченности множества типов в соционе», «Квадрат Чурюмова», таблица интертипных отношений Аугустинавичюте-Ляшкявичюса, базис Юнга.

Есть ли проблема?

Казалось бы, вопрос о порядке ТИМов в соционе давно решен. Он зафиксирован В. Ляшкявичюсом в «Таблице интертипных отношений», на рукописном варианте которой основательница соционики А. Аугустинавичюте оставила автограф. Этот исторический для соционики документ воспроизвел в своей книге Г.А. Шульман [12, с. 226]. В журналах Международного института соционики на последней странице каждого номера также можно увидеть этот канонизированный порядок соционических типов. В упомянутой книге Григория Александровича отмечается то, что «весьма удобной оказывается буквенно-цифровая квадровая индексация ТИМов по Н.Н. Медведеву ($\alpha_1 – \alpha_4$, $\beta_1 – \beta_4$ и т.д.)» [12, с. 232].

Если обратиться к характеристикам ТИМов, написанным А. Аугустинавичюте [1], то в начале каждого описания можно обнаружить соответствующее обозначение «по Медведеву». Но, заглянув в книгу самого Николая Николаевича, относительно недавно вышедшую в издательстве «Черная белка», замечаем, что у него в таблице «Соционические интертипные взаимоотношения» используется другой порядок ТИМов: дуальная пара ЛИЭ – ЭСИ идет раньше пары СЭЭ – ИЛИ [4, с. 104]. Под одной обложкой с «Психологическими очерками» Н.Н. Медведева помещены весьма обширные комментарии к ним, написанные В.Д. Ермаком. А у него свой порядок в списке ТИМов. Причем не один.

На рисунке с изображениями моделей ТИМов [4, с. 228] Владимир Давидович сохранил порядок дуальных пар такой же, как и в таблице Ляшкявичюса, но в третьей и четвертой квадрах в каждой из дуальных пар у него на первое место вышли *интроверты*. Сразу же после рисунка идет список «названий и псевдонимов ТИМов». Однако там множество ТИМов упорядочено совсем по-другому. Оставлен неизменным разве что порядок квадр, да еще дуальная пара ИЛЭ – СЭИ сохранила свое место в общем списке и свою внутреннюю последовательность [4, с. 229].

Может быть, порядок не важен? Ведь и у Г.Р. Рейнина в одном месте книги используется одно упорядочение ТИМов [9, с. 155], а в другом – другое [9, с. 168], причем ни одно из них не совпадает с тем, что у И.Н. Калинаускаса [2, с. 71], на которого он ссылается и «штурвалом» которого пользуется. Заметим, что у Игоря Николаевича порядок такой же, как и у Н.Н. Медведева.

Если последовательность ТИМов внутри квадр и не может быть строго определена, то имело бы смысл выбрать ее единой, чтобы не путать читателей соционической литературы. Конечно, нужны соображения по поводу того, какая последовательность является предпочтительной. Так, один из используемых Г.Р. Рейниным порядков связывается с «социони-

ческим кубиком», который может быть полезным при обучении соционике [9, с. 31], а другой (из таблицы Ляшкявичюса) можно связать с функциональными ролями ТИМов в квадре и соционе по Букалову [7, с. 448]. Но о «квадральных ролях» пишет и С.И. Небыкова [8, с. 21], обосновывая «свой» порядок ТИМов. При этом роли в квадре привязываются к тетратомии социона с помощью биполярных признаков *экстраверсия/интроверсия* и *интуиция/сенсорика*.

Интересно, что фактически (по составу ТИМов) те же роли в квадре оказываются и у С.И. Чурюмова [11, с. 395]. Ведь *Ведущие, Охраняющие, Взаимодействующие* и *Воспринимающие* у Светланы Ивановны – это те же самые (по С.В. Савченко) *Короли, Дамы, Рыцари* и *Пажи* соответственно, получившиеся у Семена Ивановича. Здесь слово «получившиеся» употреблено не случайно. С.И. Чурюмов считает, что он математически обосновал строгую упорядоченность множества ТИМов, а то, что в столбцах его таблицы «Периодической системы типов информационного метаболизма» (ПСТИМ) оказались ТИМы, соответствующие одинаковым придворным картам (по Савченко) или одинаковым стимулам к деятельности (по Гуленко), является дополнительным подтверждением правильности его теоретических выкладок.

Приведем цитату из книги Семена Ивановича: «Аушра гениально указала (интуитивный экстраверт!) периодизацию типов по квадрам, и, хотя она не назвала их периодами (что, конечно, не обязательно), но, по сути дела, они таковыми являются. Единственное, что нужно поменять в ее порядке, заключенном в таблице В. Ляшкявичюса, это в последней квадре переставить местами диады *Штирлица* и *Гексли*, что следует из структуры квадрата Чурюмова» [11, с. 387]. Однако, если не полениться и сравнить последовательность Чурюмова и Аугустинавичюте-Ляшкявичюса, то несовпадение обнаружится и в третьей квадре. Там тоже диады переставлены. Судя по всему, Семен Иванович писал об одной последовательности, а имел в виду другую (ту, что у Медведева и Калинаускаса). Тем не менее утверждение о том, что доказана «Теорема о строгой упорядоченности множества типов в соционе», должно быть рассмотрено.

Краткие пояснения к обозначениям, используемым при дальнейшем изложении

Поскольку я буду использовать обозначения, уже известные по соционической литературе, изданной для широкого круга читателей, остановлюсь на них лишь кратко. Нумерация ТИМов в таблице 4 х 4 и в паттерне «Квадрата Чурюмова» будет предполагаться такой, как показано на рис. 1.

1	**2**	**3**	**4**
5	**6**	**7**	**8**
9	**10**	**11**	**12**
13	**14**	**15**	**16**

	1	**2**	**3**	**4**	
16					**5**
15					**6**
14					**7**
13					**8**
	12	**11**	**10**	**9**	

Рис. 1. Принятый порядок нумерации ТИМов в таблице 4х4 и в паттерне «Квадрата Чурюмова».

На рис. 2 приведена таблица 4 х 4 с тем же порядком ТИМов, который в «Таблице интертипных отношений» В. Ляшкявичюса. В ячейке, отведенной определенному ТИМу, указаны различные его обозначения. Есть там и обозначения, введенные С.И. Чурюмовым, в которых большой буквой обозначен *экстравертный* информационный аспект (ИА), а маленькой – *интровертный*. Семен Иванович считает, что они выгодно отличаются по скорости написания от записи блока ЭГО соционическими символами. Мне же кажется, что в этом случае по сравнению с символьной записью теряется такой важный признак ИА, как

внешний/внутренний, на который обращала внимание А. Аугустинавичюте, поясняя введение символики [1, с. 14].

▲□	○▙	▙○	□▲
ИЛЭ	СЭИ	ЭСЭ	ЛИИ
Il, ▲$^{+}$	*sE*, ○$^{+}$	*Es*, ▙$^{-}$	*lI*, □$^{-}$
▙△	□●	●□	△▙
ЭИЭ	ЛСИ	СЛЭ	ИЭИ
Ei, ▙$^{+}$	***lS***, □$^{+}$	***Sl***, ●$^{-}$	***iE***, △$^{-}$
●⌞	△■	■△	⌞●
СЭЭ	ИЛИ	ЛИЭ	ЭСИ
Se, ●$^{+}$	***iL***, △$^{+}$	***Li***, ■$^{-}$	***eS***, ⌞$^{-}$
■○	⌞▲	▲⌞	○■
ЛСЭ	ЭИИ	ИЭЭ	СЛИ
Ls, ■$^{+}$	***eI***, ⌞$^{+}$	***iE***, ▲$^{-}$	***sL***, ○$^{-}$

Рис. 2. Используемые обозначения ТИМов.

Еще одно обозначение ТИМа сводится к изображению символа ИА, который обрабатывается 1-й ФИМ, с указанием знака «+» или «–» в зависимости от полюса признака *правые/левые*. Напоминание о том, как по ИА первой ФИМ и знаку узнать, какой ИА обрабатывается второй ФИМ, приведено на рис. 3.

И → Л	**И ← Л**
↑ + ↓	↓ – ↑
Э ← С	**Э → С**

Рис. 3. Правило определения ИА 2-й ФИМ по аспекту 1-й ФИМ и знаку.

Простой принцип, позволяющий упорядочить множество ТИМов, пользуясь базисом Юнга

Попытка обнаружить в книгах С.И. Чурюмова такое доказательство «Теоремы о строгой упорядоченности множества типов в соционе», которое можно было бы принять за математическое, для меня не увенчалась успехом. Семантические же аргументы не показались более убедительными, чем у других авторов, которые используют иные варианты упорядочения списка ТИМов. Это вызвало желание построить контрпример, который проходил бы проверку на формальные требования, о которых пишет в своих работах Семен Иванович.

При этом хотелось, чтобы принцип упорядочения был достаточно прост, а результат не вызывал явного неприятия по семантическим соображениям.

Сейчас я опишу принцип, пользуясь которым даже начинающий изучать соционику сможет восстановить предлагаемый «новый вариант» списка ТИМов, а потом будет проведен обещанный в названии статьи «сравнительный анализ» с несколькими другими имеющимися в соционической литературе вариантами. При этом анализе я буду намеренно пользоваться теми инструментами, которые разработал С.И. Чурюмов для аргументации своего варианта (вернее – для «доказательства» отсутствия других возможностей).

Во всех сравниваемых вариантах не будет нарушаться квадровый порядок, а первую диаду составят ИЛЭ и СЭИ, причем в указанной последовательности. Для получения упорядоченного списка типов будем руководствоваться таким **принципом**, дополняющим уже упомянутые ограничения: в таблице 4 х 4 соседние (и в строках, и в столбцах) ТИМы должны иметь только одно совпадение полюсов признаков базиса Юнга.

Тогда понятно, что после СЭИ будет идти ЛИИ (совпадение полюсов по признаку *экстраверсия/интроверсия* и различие по всем остальным), а после ЛИИ – ЭСЭ (оба *рационалы*, а остальные юнговские признаки различаются). Вот и вся α-квадра. Заметим, что из внутриквадровых интертипных отношений *дуальным* соответствует сохранение полюса *нальности*, а *зеркальным – вертности*.

А какие у названных ТИМов будут соседи по столбцам таблицы? Чтобы в следующей строке все ТИМы оказались из β-квадры, совпадать должны только полюсы признака *логика/этика*. Тогда порядок там будет таким: ЛСИ, ЭИЭ, СЛЭ, ИЭИ. Он удовлетворяет и требованию к соседям по строке. Третья квадра окажется такой: СЭЭ, ИЛИ, ЭСИ, ЛИЭ. По трехбуквенным кодам хорошо видно, что с соседями по столбцу (из предыдущей квадры) совпадение полюсов имеет место только для признака *сенсорика/интуиция*, да и в строке все нормально. Последняя четверка будет иметь такой порядок: ЭИИ, ЛСЭ, ИЭЭ, СЛИ. Связь с соседями из предыдущей квадры в столбцах поддерживается через сохранение полюса дихотомии *логика/этика*. Вот и весь упорядоченный список социона (рис. 4). Просто, не правда ли?

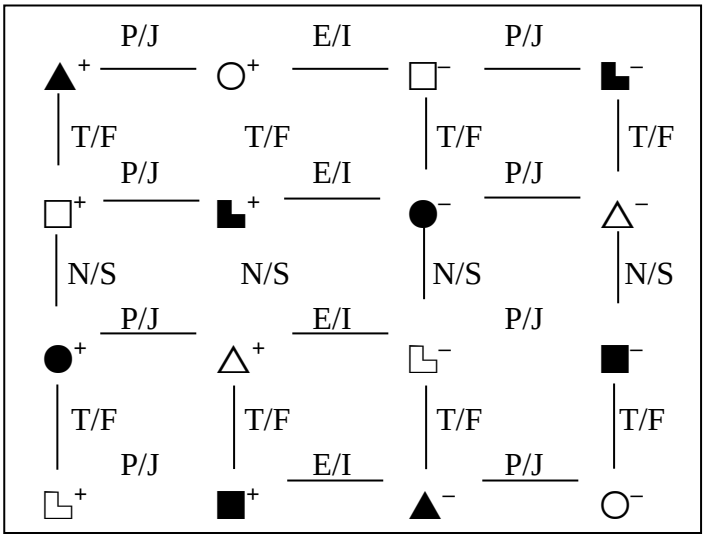


Рис. 4. «Новый вариант» упорядочения множества ТИМов, основанный на дихотомиях базиса Юнга. Совпадение полюсов только одной дихотомии обозначено так: P/J – *иррациональности/рациональности*, E/I – *экстраверсии/интроверсии*, T/F – *логики/этики*, N/S – *интуиции/сенсорики*.

При графическом представлении полученного результата использованы известные обозначения дихотомий Юнга. Сохранение **только** полюса *логики/этики* из всего базиса Юнга на схеме обозначено как T/F, а сохранение лишь полюса *интуиции/сенсорики* – как N/S. Совпадение только по *нальности* будем обозначать P/J, а исключительно по *вертности*

– E/I. Обратим внимание еще раз на тот факт, что речь идет о совпадении или несовпадении полюсов только **четырех** дихотомий, образующих базис Юнга. «Новый вариант» упорядочения множества ТИМов представлен на рис. 4 в виде таблицы 4 х 4, где обозначены «связи» с соседями по строкам и столбцам.

Представление интертипных отношений в паттерне квадрата «Ч»

С.И. Чурюмов в книге [10, с. 193] пишет о том, что в своем лекционном курсе соционики он в 1987 году предложил «квадратную конфигурацию социона», в которой расположил квадры по сторонам квадрата. Введение этой конфигурации, по его словам, дало возможность не только непосредственно уточнить порядок ТИМов, но и визуализировать внутренние особенности социона. В частности, стало ясно, что в соционе возможны циклические процессы. Цитата с той же страницы: «Такая модель наглядно демонстрирует внутреннюю симметрию социона. В ней напротив друг друга располагаются ТИМы, находящиеся в отношении полной противоположности, что **вполне естественно** (выделено мною – Ю.М.), с точки зрения симметрии, и естественно, что несогласованное перемещение одного или нескольких элементов сразу же приведет к нарушению этой симметрии». Возникает вопрос: а если напротив друг друга располагались бы ТИМы, находящиеся в отношении *квазитождества*, это было бы менее естественно?

Далее: «В квадрах, расположенных по одной на каждой стороне, рядом, по схеме *аабб* (смежное расположение) расположены дуалы. Активаторы располагаются по схеме *абаб* (чередование), а зеркальные – по схеме *абба* (охватывание)». Вопрос: а если слова *активаторы* и *зеркальные* в этой фразе поменять местами, доказательная сила утверждения снизится?

На следующей странице своей книги Семен Иванович, приведя для примера схемы трех отношений, предлагает любому, кто захочет, построить схемы для всех других отношений, но предупреждает: «Не для всех отношений получается такая симметрия, что вполне естественно, поскольку часть отношений являются асимметричными». Сам автор, как было сказано, привел только три рисунка со схемами отношений: *суперЭГО, конфликта* и *контроля*. Первые две схемы при повороте на **любой** угол, кратный 90°, самосовмещались. Схема для *контроля* таким свойством не обладала. Как должно быть понятно из приведенной цитаты, Семен Иванович списал это на асимметричность последнего интертипного отношения.

Не поленимся и отобразим в паттерне «Квадрата Чурюмова» *миражные* и *родственные* отношения, которые считаются симметричными. Для сравнения сделаем то же самое, изменив порядок ТИМов по Чурюмову на «новый вариант» (рис. 5, 6), который был получен в предыдущем разделе настоящей статьи с помощью простого принципа, основанного на базисе Юнга.

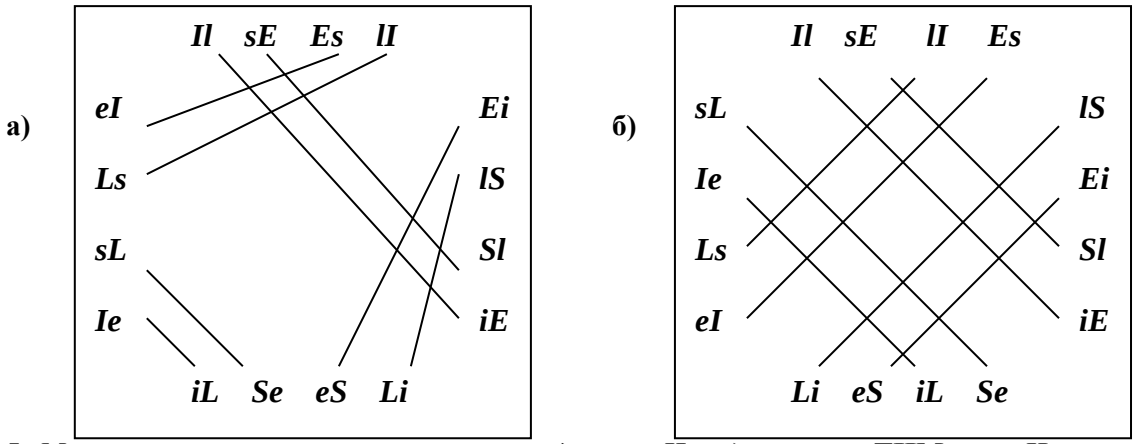
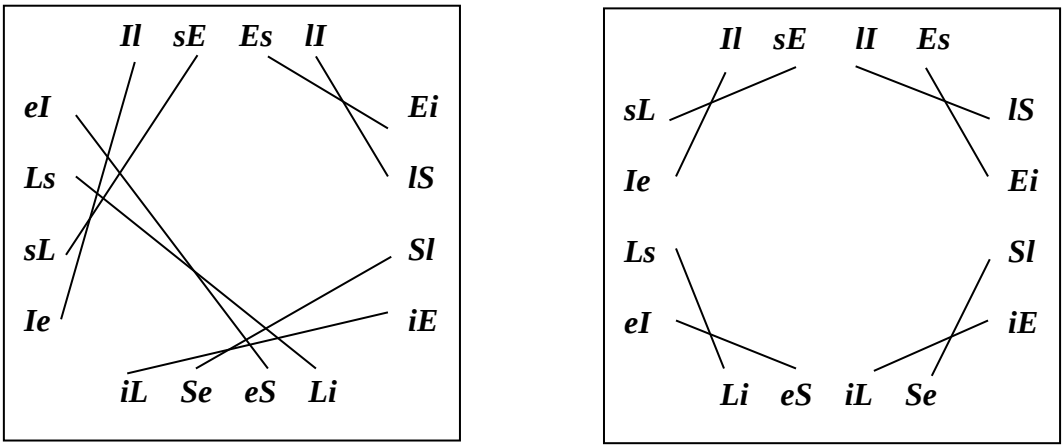


Рис. 5. ***Миражные*** **отношения в паттерне** ***квадрата «Ч»*****: а) порядок ТИМов по Чурюмову; б) «новый вариант».**

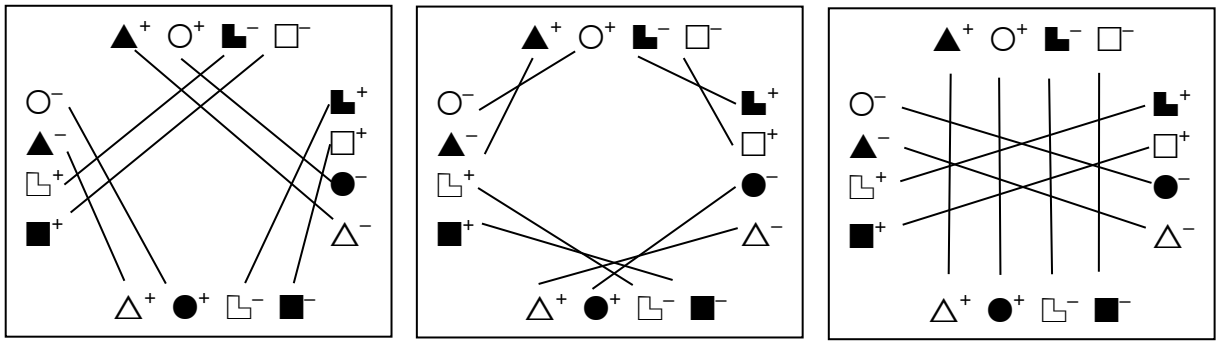


а) б)

Рис. 6. *Родственные* отношения в паттерне *квадрата «Ч»*: а) порядок ТИМов по Чурюмову; б) «новый вариант».

Что же мы видим? В отличие от отношений *суперЭГО* и *конфликта*, схемы которых Семен Иванович привел в своей книге, другие симметричные по Аугустинавичюте отношения при его порядке ТИМов могут давать не такие симметричные схемы, как хотелось бы. Ведь от схем такого рода следовало бы потребовать симметрию поворота на угол 90°. Это бы означало, что квадру можно считать периодом (как и предлагает С.И. Чурюмов). С другой стороны, «новый вариант» выдерживает такую проверку.

Заметим, что с такой проверкой «справились» бы и некоторые другие варианты расположения ТИМов, в частности – Аугустинавичюте-Ляшкявичюса. А вот с некоторыми, как и с вариантом С.И. Чурюмова, возникли бы проблемы. На рис. 7 приведены схемы для отношений *миражных*, *родственных* и *полной противоположности* в случае такого упорядочения социона, которое встречается в книгах Н.Н. Медведева [4] и И.Н. Калинаускаса [2].



а) б) в)

Рис. 7. Схемы отношений в случае упорядочения ТИМов по Медведеву: а) *миражные*; б) *родственные*; в) *полной противоположности*.

Поскольку, судя по всему, С.И. Чурюмов получал свой вариант упорядочения множества ТИМов, отталкиваясь именно от представленного на рис. 7, можно согласиться, что его порядок имеет более привлекательную схему для отношения *полной противоположности* (у него схема самосовмещалась бы при повороте на угол 90°, ведь соответствующие ТИМы при его расстановке находятся напротив друг друга). Что же касается таких отношений, как *миражные* и *родственные*, особого преимущества не видно.

Удобно сравнивать различные варианты упорядочения множества ТИМов, отмечая ИО между соседями по *квадрату «Ч»*. Здесь имеется в виду, конечно, не последователь-

ность ТИМов по Чурюмову, а сама идея кольцевого их расположения. На рис. 8 представлены 6 вариантов упорядочения.

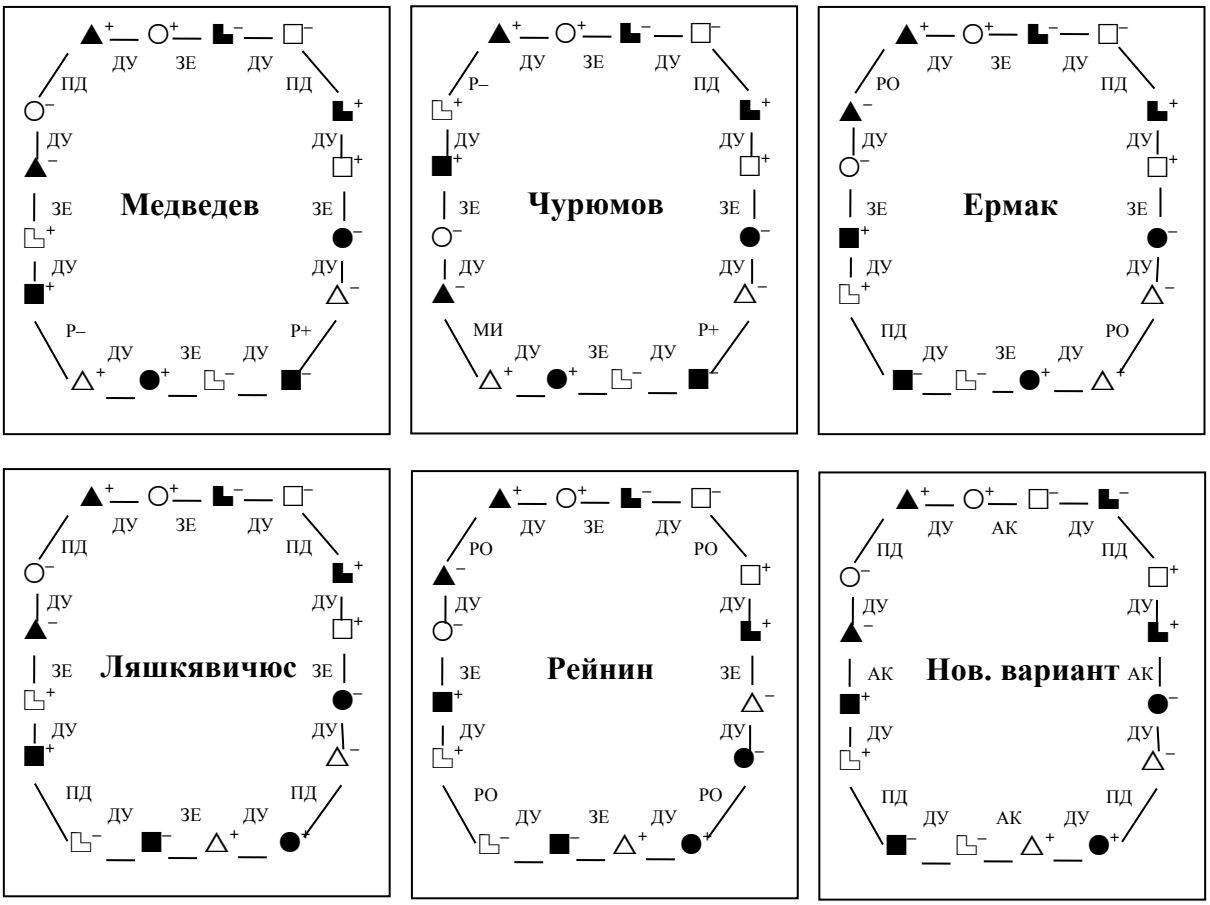


Рис. 8. Интертипные отношения между соседними ТИМами при их кольцевом расположении при различных вариантах упорядочения.

Как видно из рисунка, в первых четырех вариантах (во всех, кроме «нового» и Г.Р. Рейнина) порядок ТИМов в первых двух квадратах одинаков. Заметим, что у этих четырех вариантов только в порядке Аугустинавичюте-Ляшкявичюса просматривается квадровая периодичность интертипных отношений, причем различных отношений всего три: *дуальные* (ДУ), *зеркальные* (ЗЕ) и *полудуальные* (ПД). Все остальные ИО могут быть выражены через них, если на множестве ИО надлежащим образом ввести понятие произведения операторов отношений (см., напр., [6]). Тогда множество операторов ИО с введенной операцией умножения будут образовывать некоммутативную группу (в математическом смысле), а операторы ДУ, ЗЕ, ПД могут восприниматься как *образующие* этой группы (если угодно – **базис**).

Этот результат полезно сравнить с результатом, полученным О.Б. Карпенко в статье [3]. Ольга Богдановна рассматривает группу признаков Рейнина и группу ИО по Рейнину. У этих групп будет не три, а четыре *образующих* (четырехэлементный базис), а сами группы являются коммутативными (абелевыми). Отличительная же черта группы ИО по Аугустинавичюте в том, что в ней появляются асимметричные элементы, сама группа не является абелевой, а для получения всех элементов группы достаточно **трех** *образующих*. Если к двум *образующим* (ДУ, ЗЕ) внутриквадровой группы ИО, состоящей из четырех отношений (ТО, ДУ, ЗЕ, АК), добавить ПД, то этого будет достаточно, чтобы получить все остальные ИО по Аугустинавичюте, имеющиеся в соционе.

Обратим внимание на тот факт, что те ИО по Аугустинавичюте, которые имеют место в половине социона, состоящей из смежных квадр, не образуют группу. Действительно,

там можно обнаружить такие ИО: ТО, ДУ, ЗЕ, АК, З+, З–, Р+, Р–, РО, ПД, ДЕ, МИ. Легко заметить, что $(З+)^2 = (З–)^2 = (Р+)^2 = (Р–)^2 = СЭ$. То есть мы имеем новое ИО, пользуясь которым, получим остальные: ДУ · СЭ = ПО, ЗЕ · СЭ = КФ, АК · СЭ = КВ.

Иная картина будет в группе отношений-спектров Рейнина (ИО по Рейнину). Она будет иметь 8-элементные подгруппы, которые состоят из элементов-отношений в октавах, образованных смежными квадрами: {ТО, ДУ, ЗЕ, АК, Iз, Iк, μ, ξ} – случай объединения в октаву *неродственных* квадр; {ТО, ДУ, ЗЕ, АК, Rз, Rк, τ, ω} – случай *родственных* квадр. Что же касается объединения в октаву ортогональных квадр, то имеющие там место ИО одинаковы как в теории Аугустинавичюте, так и в теории Рейнина. Они образуют 8-элементную коммутативную (абелеву) группу {ТО, ДУ, ЗЕ, АК, СЭ, ПО, КФ, КВ} с трехэлементным базисом (например, – ДУ, ЗЕ, СЭ).

Вернемся к рис. 8. В оставшихся двух вариантах (Г. Рейнина и «новом») есть изменения в последовательностях ТИМов не только в последних двух квадрах. Но и в этих двух вариантах, как и в варианте Аугустинавичюте-Ляшкявичюса, схемы интертипных отношений будут самовоспроизводиться при повороте на любой угол, кратный 90º, а это свидетельствует о квадральной периодичности ИО.

В последних двух вариантах также хорошо видно, что группа ИО по Аугустинавичюте имеет **всего три, а не четыре** *образующих*. На схеме варианта Г. Рейнина видно, что системой *образующих* может быть тройка ДУ, ЗЕ, РО, а на схеме «нового» варианта – ДУ, АК, ПД. Заметим, что в обоих вариантах, в отличие от порядка Аугустинавичюте-Ляшкявичюса, на первых местах в аристократических квадрах оказались не только *рациональные*, но и *интровертные* ТИМы ($\square^+$ и $\llcorner^+$). Это лучше согласуется с мыслью об *интровертности аристократических* квадр [7, с. 433].

Другие «доказательства» упорядоченности социона

В качестве аргумента в пользу своего варианта упорядочения множества ТИМов С.И. Чурюмов приводит таблицу, в которой для каждого типа отмечены полюсы признаков Аугустинавичюте-Рейнина. Но порядок АРПов выбран не с традиционным разделением на *индивидуальные, диадные и квадровые*, а специальным образом, чтобы заполненное плюсами и минусами «тело» таблицы можно было бы восстановить по простому правилу [11, с. 379].

Это правило оказалось настолько простым, что его можно было записать с помощью компактной формулы. Такое формульное представление этого правила предложено мной в статье [5]. Однако в этой же статье было указано на тот факт, что сама по себе такая таблица со структурой, удобной для «сворачивания-разворачивания», не является доказательством исключительности того порядка ТИМов, которым пользуется в своих работах Семен Иванович. Она просто согласует между собой последовательность ТИМов и последовательность АРПов. Мной было указано также, каким образом можно получить таблицу с таким же «телом», но с другими согласованными между собой списками ТИМов и АРПов. Проиллюстрируем это с помощью «нового варианта», предложенного уже в настоящей статье (табл. 1).

В качестве еще одного «доказательства» единственно правильного упорядочения множества ТИМов С.И. Чурюмов предлагает таблицу «Периодической системы типов информационного метаболизма (представленной в паттернах соционического квадрата)» [11, с. 390]. Покажем, как можно получить «новую» ПСТИМ с таблицей, представленной в паттернах соционического квадрата, которая будет отличаться от той, что составлена Семеном Ивановичем, лишь подписями с иным порядком ТИМов. Для этого надо воспользоваться уже готовой таблицей АРПов с расстановкой знаков по Чурюмову (см. табл. 1). «Раскраска» паттерна соционического квадрата для отдельно взятого ТИМа проводится следующим образом. Если в табл. 1 стоит «плюс» для некоторого АРПа, то соответствующая клетка соционического квадрата закрашивается. Соответствие задается совпадением номеров АРПов в табл. 1 и номеров клеток соционического квадрата.

Табл. 1. Признаки Аугустинавичюте-Рейнина с расстановкой знаков по Чурюмову для «нового варианта» последовательности ТИМов.

	Признак К-Ч	Статик Динамик	Правый Левый	Позитивист Негативист	Демократ Аристократ	Квестим Деклатим	Иррационал Рационал	Экстраверт Интроверт	Веселый Серьезный	Логик Этик	Беспечный Предусмотрительный	Тактик Стратег	Рассудительный Решительный	Интуит Сенсорик	Уступчивый Упрямый	Конструктивист Эмотивист
	0	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**
▲⁺ИЛЭ	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
○⁺СЭИ	+	–	+	–	+	–	+	–	+	–	+	–	+	–	+	–
□⁻ЛИИ	+	+	–	–	+	+	–	–	+	+	–	–	+	+	–	–
▙⁻ЭСЭ	+	–	–	+	+	–	–	+	+	–	–	+	+	–	–	+
□⁺ЛСИ	+	+	+	+	–	–	–	–	+	+	+	+	–	–	–	–
▙⁺ЭИЭ	+	–	+	–	–	+	–	+	+	–	+	–	–	+	–	+
●⁻СЛЭ	+	+	–	–	–	–	+	+	+	+	–	–	–	–	+	+
△⁻ИЭИ	+	–	–	+	–	+	+	–	+	–	–	+	–	+	+	–
●⁺СЭЭ	+	+	+	+	+	+	+	+	–	–	–	–	–	–	–	–
△⁺ИЛИ	+	–	+	–	+	–	+	–	–	+	–	+	–	+	–	+
┗⁻ЭСИ	+	+	–	–	+	+	–	–	–	–	+	+	–	–	+	+
■⁻ЛИЭ	+	–	–	+	+	–	–	+	–	+	+	–	–	+	+	–
┗⁺ЭИИ	+	+	+	+	–	–	–	–	–	–	–	–	+	+	+	+
■⁺ЛСЭ	+	–	+	–	–	+	–	+	–	+	–	+	+	–	+	–
▲⁻ИЭЭ	+	+	–	–	–	–	+	+	–	–	+	+	+	+	–	–
○⁻СЛИ	+	–	–	+	–	+	+	–	–	+	+	–	+	–	–	+

Как видим, в табл. 2 представлена та же самая информация, что и в табл. 1, но в другой графической форме. Поэтому дополнительным аргументом в пользу определенного порядка ТИМов служить не может. Но главное заключается в том, что такие же таблицы можно составить и для некоторых других способов упорядочения множества ТИМов. В частности, для всех, рассмотренных на рис. 8, за исключением варианта Медведева (который встречается и у И. Калинаускаса).

Таким образом, можно констатировать, что требование согласования списков ТИМов и АРПов для получения желаемой симметрии предложенных С.И. Чурюмовым и рассмотренных выше таблиц оказалось менее жестким, чем основанное на «Квадрате Чурюмова» условие квадровой периодичности ИО по Аугустинавичюте. Из рассмотренных на рис. 8 шести вариантов упорядочения соционa только три последних удовлетворили этому условию. Правда, можно предложить, по крайней мере, еще один вариант, для которого и легко надлежащим образом упорядочить список АРПов, чтобы получались обсуждавшиеся уже таблицы Чурюмова с требуемой симметрией, и будет выполняться условие квадровой периодичности ИО.

Если в каждой квадре при порядке Аугустинавичюте-Ляшкявичюса поменять местами последний и предпоследний ТИМы, то всё получится. Такая замена соответствует перестановке третьего и четвертого «столбцов» при представлении последовательности ТИМов в соционе в виде таблицы 4 x 4. Заметим, что предложенный в данной работе «новый вариант» отличается от варианта Рейнина такой же перестановкой двух последних столбцов.

Какому же варианту упорядочения множества ТИМов отдать предпочтение? Можно ли считать вариант Аугустинавичюте-Ляшкявичюса более обоснованным из-за приписывания ТИМам, находящимся в одном «столбце» таблицы 4 × 4, одинаковой роли в квадре по

Букалову? Насколько эти обоснования лучше тех, которые связывают с символьной соционикой Савченко? Обязательно ли *программаторами* квадры должны быть *экстраверты*?

Табл. 2. «Новая» ПСТИМ (представленная в паттернах соционического квадрата). Номера АРПов соответствуют табл. 1.

0	1	2	3
4	5	6	7
8	9	10	11
12	13	14	15
▲⁺ ИЛЭ			

0	1	2	3
4	5	6	7
8	9	10	11
12	13	14	15
○⁺ СЭИ			

0	1	2	3
4	5	6	7
8	9	10	11
12	13	14	15
□⁻ ЛИИ			

0	1	2	3
4	5	6	7
8	9	10	11
12	13	14	15
⌊⁻ ЭСЭ			

0	1	2	3
4	5	6	7
8	9	10	11
12	13	14	15
□⁺ ЛСИ			

0	1	2	3
4	5	6	7
8	9	10	11
12	13	14	15
⌊⁺ ЭИЭ			

0	1	2	3
4	5	6	7
8	9	10	11
12	13	14	15
●⁻ СЛЭ			

0	1	2	3
4	5	6	7
8	9	10	11
12	13	14	15
△⁻ ИЭИ			

0	1	2	3
4	5	6	7
8	9	10	11
12	13	14	15
●⁺ СЭЭ			

0	1	2	3
4	5	6	7
8	9	10	11
12	13	14	15
△⁺ ИЛИ			

0	1	2	3
4	5	6	7
8	9	10	11
12	13	14	15
⌊⁻ ЭСИ			

0	1	2	3
4	5	6	7
8	9	10	11
12	13	14	15
■⁻ ЛИЭ			

0	1	2	3
4	5	6	7
8	9	10	11
12	13	14	15
⌊⁺ ЭИИ			

0	1	2	3
4	5	6	7
8	9	10	11
12	13	14	15
■⁺ ЛСЭ			

0	1	2	3
4	5	6	7
8	9	10	11
12	13	14	15
▲⁻ ИЭЭ			

0	1	2	3
4	5	6	7
8	9	10	11
12	13	14	15
○⁻ СЛИ			

Заключение, или Дидактический аспект проблемы

Как показало проведенное исследование, на данный момент нет полной определенности в вопросе о том, какой порядок ТИМов должен быть принят всеми как неопровержимо доказанный. Оказалось, что тем формальным требованиям, которые выдвигал С.И. Чурюмов к симметрии предложенных им таблиц, может удовлетворить далеко не один вариант упорядочения. Дополнительное условие, связанное с квадровой периодичностью ИО по Аугустинавичюте, уменьшило число допустимых вариантов, но не свело его к одному. Семантические аргументы, которые обычно приводят, весьма спорны. Остановиться на одном варианте могут помочь дидактические соображения.

Речь идет о том, что с базисом Юнга обычно знакомятся уже на начальном этапе изучения соционики. Еще до того, как узнают о признаках Аугустинавичюте-Рейнина и об интертипных отношениях. В начале статьи было показано, как, основываясь на базисе Юнга, можно однозначно получить такую последовательность ТИМов, которая без проблем выдерживает определенные формальные проверки. Что же касается семантики, то пока не вид-

но, чем найденная последовательность хуже других рассмотренных вариантов. Это позволяет предложить «новый вариант» упорядочения множества ТИМов как наиболее приемлемый из дидактических соображений.

Литература:

1. *Аугустинавичюте А.* Соционика. – М.: Черная белка, 2008. – 568 с.
2. *Калинаускас И.Н.* Игры, в которые играем «Мы»: основы психологии поведения: теория и типология. – К.: Ника-Центр, 2005. – 224 с.
3. *Карпенко О.Б.* Структура социона // Психология и соционика межличностных отношений. – 2005. –№6. – С. 31-37.
4. *Медведев Н.Н.* Психологические очерки. Работы 1985-87 гг. – М.: Черная белка, 2012. – 288 с.
5. *Минаев Ю.П.* Таблица признаков дихотомии социона в одной формуле // Соционика, ментология и психология личности. – 2011. – №2. – С. 54-59.
6. *Минаев Ю.П.* Матричный формализм интертипных отношений // Соционика, ментология и психология личности. – 2012. – №5. – С.56-61.
7. *Митрохина А.Л.* Общая соционика. Информационный метаболизм психики. Учебно-практическое пособие. – М.: Черная белка, 2010. – 544 с.
8. *Небыкова С.И.* Неосоционика. Опыт психологического моделирования. – М.: Черная белка, 2009. – 264 с.
9. *Рейнин Г.* Тайны типа. Модели. Группы. Признаки. – М.: Черная белка, 2009. – 304 с.
10. *Чурюмов С.И.* Улыбка Чеширского Кота, или Возможное и Невозможное в Соционике: Проблемы, Гипотезы, Решения. – Киев – Дрогобыч: «Вимір», 2007. – 560 с.
11. *Чурюмов С.И.* Улыбка Чеширского Кота, или Возможное и Невозможное в Соционике: Проблемы, Гипотезы, Решения. 2-е изд., испр. и доп. – Книга 1. – М.: Черная белка, 2011. – 408 с.
12. *Шульман Г.А.* Портрет социона. Введение в соционику Аушры Аугустинавичюте. – М.: Черная белка, 2009. – 472 с.

Статья поступила в редакцию 26.01.2014 г.

УДК 159.923.2

Процкий Т.С.

О ДОСТОВЕРНОЙ ДИАГНОСТИКЕ СОЦИОНИЧЕСКОГО ТИПА. ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Рассмотрена одна из основных проблем соционики — точность соционической диагностики. Проанализированы основные причины расхождений соционических школ в диагностиках и предложены решения с позиции ценностей второй квадры. Приведены результаты сторонней верификации точности соционической диагностики в Калининградском центре соционики по методике В.Л. Таланова.

Ключевые слова: соционика, психология, психологический тип, диагностика типа, практическая соционика, квадры, квадровые ценности, признаки Рейнина.

Этот материал был представлен на международной конференции по соционике в сентябре 2013 года. В настоящее время (июль 2014) мы можем констатировать, что за прошедший год интенсивной работы по диагностированию соционических типов и ведению занятий по соционике нами был собран ещё более обширный массив данных, позволяющий говорить о достаточно высокой точности нашей методики.

Несмотря на довольно продолжительную к настоящему моменту историю развития соционики, в ней до сих пор неудовлетворительно обстоит дело с точностью диагностики соционического типа. Причём как в отношении знаменитостей, типы которых диагностируются удалённо по имеющимся данным, так и в отношении обычных людей, которые приходят на очные диагностики в соционические школы и центры. Эта проблема, по нашему мнению, во многом обусловлена ТИМным и квадровым составом самих практикующих соционников. Вариативность и многообразие трактовок и версий, столь необходимые для творческих поисков и прозрений интуитов из Альфа квадры, в случае соционической диагностики оказывают, скорее, негативное влияние на конечный результат. Отрицательный имидж соционики в академической среде во многом вызван именно этим обстоятельством.

Проблема диаметрально расходящихся типирований у разных соционических школ давно замалчивается или пущена на самотёк. Многие соционики просто посчитали для себя этот вопрос решённым и вместо верификации и уточнения своих методов продолжают практиковать свой вариант соционики, собирая обширную и, к сожалению, в корне некорректную статистику. Во многом это обусловлено квадровым индивидуализмом соционников из Альфы («а у меня своё видение соционики!») и Гаммы («а у меня своя клиентура!»), отчасти — рассудительностью Дельты (в силу квадровых особенностей, Дельта не ориентирована на стремительную работу с большими группами людей). Для нас как для представителей второй квадры совершенно очевидна необходимость хотя бы относительной унификации соционической методологии определения типов, потому что кроме второй квадры это делать попросту никто не будет — ввиду вышеуказанных причин [1].

Являясь порождением белых логиков из Альфы, соционика в недостаточно проработанном виде была подхвачена представителями Гаммы и Дельты, которые восприняли её как готовую технологию [2]. Если следовать концепции о знаках функций, то соционике, с нашей точки зрения, долгое время не хватало структурной логики со знаком «+», которая есть только в квадре Бета. Именно такой вариант БЛ позволяет сохранить изначальную структурную целостность той или иной концепции, при этом оставить в Альфе те её элементы, которые для реализации ещё не дозрели, и адаптировать знание под конкретную практику. Безусловно, структурная логика второй квадры на выходе даёт усечённый вариант альфийских концепций, однако он имеет меньше разночтений и способен дать ощутимый результат, нежели прямое некритичное внедрение серьёзными квадрами или разноплановая интерпретация и многовариантность соционики от логиков первой квадры. Квадра Бета не способна генерировать идеи высокой степени теоретической обобщённости, как это делают

логики из Альфы, однако вторая психологическая квадра способна во всём многообразии предложенных концепций выбрать наиболее жизнеспособную и обеспечить ей быстрое внедрение (БИ в ценностях). В соционике долгое время практически отсутствовали представители второй квадры (в полном квадровом составе), что, на наш взгляд, в некоторой степени не обеспечило ей нужного импульса для выхода из кризиса.

На сегодня реалии соционики таковы, что один и тот же человек, обратившийся к разным практикующим соционикам, может получить версии относительно своего типа «с точностью до конфликтёра». Подобный случай, например, имел место в мае 2014 года, когда житель Москвы обошёл 35 наиболее известных социоников и насобирал 9 версий своего типа, в т.ч. конфликтных своему истинному типу. Между тем, одним из постулатов соционики является то, что тип у человека один и он неизменен в течение всей жизни. Учитывая разнобой полученных данных в отношении одного и того же человека, мы делаем простейший вывод о том, что в большинстве известных соционических школ методика диагностики соционического типа **некорректна** и, следовательно, на сегодняшний день не может дать качественных практических результатов. Похожие выводы можно сделать и по итогам сравнения точности диагностических методик В.Л. Талановым [3].

Рано или поздно ошибка в диагностике обнаруживается, а ведь позади уже могут быть годы безуспешных попыток «вжиться» в неподходящий тип. К сожалению, мы не один десяток раз сталкивались с такими случаями. У нас работает дистанционная диагностика типов, и к нам уже множество раз обращались люди, прошедшие типирование или обучение в известных соционических школах и центрах и не нашедшие себя в определенных типах. В подавляющем большинстве случаев типы были попросту неверно определены.

Подобная ситуация в соционической диагностике, на наш взгляд, недопустима для тех, кто позиционирует себя как профессионал. Соционические школы погружаются во всё больший субъективизм противоречивых трактовок, нагромождают многочисленные концепции и модели, всё дальше уходя от реальной нейрофизиологической основы, которая и определяет набор наиболее характерных психофизиологических черт для 16-ти психологических типов.

Итак, точная диагностика типа — важнейшая отправная точка в применении соционики. При неверном определении соционического типа любые консультации или рекомендации со стороны социоников-практиков становятся **бесполезными**: интертипные отношения не будут работать, распределение обязанностей на предприятии в соответствии с типами не даст ожидаемых результатов, люди не будут чувствовать удовлетворения от работы, подобранной якобы в гармонии с типом, не удастся сформировать гармоничную Я-концепцию в соответствии с ошибочно определённым типом и т.д. С точки зрения управленца, все эти факты однозначно укажут на то, что внедрение соционики на предприятии не несёт никакой практической пользы. А ведь всё могло бы работать, если бы типы диагностировались качественно. Без высокого уровня соционической диагностики соционика остаётся просто красивой концепцией, о которой многие знают, но которую почти никто не умеет грамотно применять.

Основные причины расхождений в диагностике соционических типов

1. Различия соционических школ в понимании соционики как научной дисциплины, природы психологических типов, терминологии и т. д.;
2. Различия в методиках диагностики типов (по признакам Рейнина, по семантике аспектов, модели А и т. д.);
3. Занятия соционикой в одиночку и/или в отрыве от официального соционического сообщества. По этой причине возникают самые разные варианты соционики, со своими «эталонными» представителями типов. По нашему мнению, наиболее качественное усвоение знаний соционики возможно в реально действующем сообществе людей с точно определёнными типами — только в таком случае происходит непосредственное усвоение образов типов и практическая их перепроверка с течением времени. Соционик-одиночка ча-

ще всего рискует впасть в чрезмерный субъективизм (ему ни с кем не надо сверять свои выводы о типах) и усвоить для себя ошибочную методику, которая не может дать ничего, кроме новых ошибок. Подобными любителями наводнены популярные соционические форумы, пестрящие дилетантскими рассуждениями, выдаваемыми в качестве «типирований».

4. Диагност воспринимает типируемого через призму своего типа (упускает значительную часть информации, которую его тип игнорирует). Мы замечали это десятки раз. Два ИЛИ, работающих в качестве диагностов, не замечают или неадекватно трактуют, например, сильную ЧЭ у респондента и т. д.

Поэтому:

1. Группа соционических экспертов не должна состоять из носителей одних и тех же типов!
2. Крайне нежелательно, чтобы все эксперты были из одной и той же квадры — в таком случае они единодушно игнорируют неценностные аспекты или неадекватно их интерпретируют. Мы пару раз сталкивались со случаями, когда, например, несколько представителей квадры Дельта разглядели у ИЛИ сильную волевую сенсорику только потому, что он очень решительно пододвинул к себе стол.
3. Диагностировать лучше всего не просто в *дополняющем* (*дуальном*) режиме, а вместе с людьми из соседних квадр. Только когда несколько человек из разных квадр сходятся на одной версии, можно говорить об относительно высокой точности диагностики и о приближении к адекватному восприятию реального баланса психических функций у респондента.
4. Недопустимо, чтобы итоговая версия типа выдвигалась только одним (главным) экспертом при расхождениях с другими диагностами. В таком случае происходит не определение типа, а лишь некритичное согласие с возможными заблуждениями руководителя. В некоторых соционических школах вердикт выносит только один главный «гуру». Мы встречались с людьми, проходившими типирование в таких школах, — во всех известных нам случаях типы были определены неверно.

Если взглянуть на соционику со стороны (с точки зрения постороннего человека, скептика или новичка), то основные проблемы этой по-прежнему молодой науки можно обозначить примерно так.

Проблема объективизации 16-ти типов. Для людей, не занимающихся соционикой, особенно для психологов, соционика выглядит как очередная типология в ряду прочих известных в классической психологии (в лучшем случае) или вовсе как малополезное развлечение для подростков. Часто со стороны психологов мы слышим требования доказать, что 16 типов объективно существуют, что категории соционики не умозрительны, что любому человеку нельзя приписать все 16 типов и т. д.

Проблема сходимости соционических школ в отношении типов одних и тех же людей. «А если у человека всего один тип, то почему разные соционические школы отправляют его в разные типы?» — вполне справедливое замечание, которое может высказать человек, решивший почитать различные материалы по соционике, доступные в Интернете. По поводу типов знаменитостей нет согласия даже между ведущими соционическими авторами, поэтому неудивительно, что впечатление о соционике у постороннего человека может сложиться не самое лучшее.

Мы очень хорошо для себя осознавали всё то, о чём сказано выше, когда начинали заниматься соционикой. К настоящему моменту мы разработали методику, способную в значительной степени решить проблему точной диагностики типов и максимально объективизировать основные положения соционики как науки.

Основные методы диагностики психотипа в Калининградском центре соционики

1. Дихотомии Юнга. Во многом их проявления связаны с тем, что описано в пункте 3.
2. Признаки Рейнина — некоторые. В качестве дополнительных к юнговским мы обращаем внимание на такие признаки, как *аристократизм* и *демократизм*, *позитивизм* и *негативизм*, *решительность* и *рассудительность*, *субъективизм* и *объективизм*. В сумме с грамотным определением психических функций, по Юнгу, данных признаков вполне достаточно для перепроверки типа.

   Диагностирование типа только по признакам Рейнина ведёт к грубейшим ошибкам, поскольку трактовка признаков у разных соционików сильно отличается, а некоторые признаки крайне ненадёжны, поскольку имеют неоднородную выраженность у разных типов. В итоге человек может ярко озвучивать ценности, к примеру, Гамма квадры, а у него типировщики разглядели «деклатимность» и отнесли вообще к другому типу из другой квадры. Между тем, в исследованиях В.Л.Таланова за 2012 год читаем: «У четырех *квестимных* типов (СЭЭ, ЭСИ, СЛИ, ЛСЭ) слабо преобладают, напротив, утвердительные интонации, еще два «*квестимных*» типа (ИЛЭ и ЛИИ) к этому свойству безразличны. Что касается *деклатимного* полюса, то «правильное» преобладание утвердительных интонаций наблюдается исключительно и только у *деклатимных логиков* (СЛЭ, ЛСИ, ИЛИ, ЛИЭ). Что до *деклатимных этиков* четвертой квадры (ИЭЭ и ЭИИ), то у них в голосе в большинстве случаев вполне ярко доминируют ВОПРОСИТЕЛЬНЫЕ интонации! [..] Самую большую и яркую выраженность конкретных свойств имеют не полюса признаков, а сами психотипы, поэтому психотипы лучше всего диагностировать непосредственно и целостно, с опорой на достаточно широкий набор их персональных свойств» [4].

   Первичны всё-таки психические функции (и напрямую следующие из них ценности квадры), имеющие нейрофизиологическую основу, а не малоизученные и слабодиагностируемые признаки Рейнина, которые больше являются математической конструкцией, нежели доказанными и обоснованными психофизиологическими свойствами типов.
3. Внешние признаки: строение лица, мимика, телесная конституция, моторика, особенности речи, тембр голоса, глазодвигательные реакции и т. д. Все эти свойства связаны с психологическим типом и их довольно тяжело подделать или как-либо умышленно имитировать. На наш взгляд, использование этих признаков чрезвычайно важно для итоговой и непротиворечивой версии типа при диагностике. Если соционический диагност определяет фактически существующий психотип, а не выбирает версию из набора своих субъективных представлений о типе, то выделение психофизиологических признаков должно быть обязательным моментом при диагностике.
4. Семантика аспектов, квадровые ценности. Идеологические свойства типов и квадр уже достаточно хорошо изучены В.Л. Талановым и полностью подтверждаются в нашей повседневной практике. Во время диагностического интервью мы в обязательном порядке задаём ряд открытых вопросов, выявляющих ценности типа, клуба или квадры. Ключевая сложность здесь в интерпретации — нужно не цепляться за конкретные слова, а суметь вычленить смысловое наполнение фраз и формулировок респондента, найти золотую середину между интерпретацией по □ и буквализмом, которым грешат носители ■. Неучёт квадровых ценностей многими соционіками при диагностике ведёт к тому, что к нам после них приходят весьма странные □▲ (ЛИИ), увлечённо и подробно рассуждающие о частном предпринимательстве, производстве, финансах и надёжных отношениях с партнёрами (очевидные ценности «*серьёзных*» квадр и конкретно Гаммы), или, например, не менее странные ●□ (СЛЭ) — сторонники всеобщего гуманизма и спокойного комфортного общества (ценности противоположной квадры Дельта).
5. Интертипные отношения (ИО) с людьми, чьи типы уже точно известны и перепроверены в течение длительного времени. Очень важный фактор в плане объективизации соционики как таковой. Если тип определён верно, то ИО в общей тенденции должны рабо-

тать — особенно ярко комфортные и дискомфортные, чтобы различить их на контрасте. А вот если квадра в разных составах не привлекает, а несколько разных дуалов вообще не заинтересовали — тут стоит задуматься, а верно ли был определён тип.

К нам на открытый практикум однажды приходил клинический психолог и кандидат медицинских наук, утверждавший, что он якобы ИЭИ. 15 минут общения во второй квадре выявили у него ценностную ⌐ и ■, либерально-прагматические ценности Гаммы и ещё целый ряд признаков, недвусмысленно указывающих на тип ИЛИ, — бетанская квадровая энергетика при нём, разумеется, «не пошла». Пересадили его в Гамму — всё заработало как надо и у нас, и у него. Лишний раз мы убедились, что психологическое образование практически ничего не даёт в плане самодиагностики соционического типа — даже наоборот, оно способно запутать и создать иллюзию, что соционика всего лишь очередная типология, не требующая особого труда в изучении. Мы не раз замечали, что женщины-*логики*, например, после получения психологического образования (а по нашим наблюдениям, *логиков* в этой сфере большинство!) довольно часто относят себя к этическим типам в угоду социальному шаблону «чувственной женщины» и профессиональному образу психолога.

6. Проективный тест. Рисуем несуществующее животное в нескольких ситуациях. Хорошо работает как косвенный и дополнительный способ перепроверки типа. Чаще всего выявляет *логику-этику*, *сенсорику-интуицию*, □ или ■ в ценностях, цвет *интуиции*, иногда — *экстраверсию* и *интроверсию*.

Все эти методы должны вести к одной и непротиворечивой версии типа (в редких случаях бывают пограничные варианты типов, однако наиболее близкий тип из 16 выявить всё-таки возможно), только в таком случае можно ожидать, что внедрение соционики даст ожидаемые результаты.

Верификация нашей методики по методу В.Л.Таланова

Летом 2013 года мы предложили нашим выпускникам, в чьих типах мы точно уверены, пройти многофакторный опросник, по методу Таланова. Нами была замечена тенденция, что при показателе надёжности результата меньше 1 точность теста значительно снижалась. Ниже приводятся результаты по тестовым анкетам с надёжностью меньше 1:

Таблица 1. Результаты тестирования по методике В.Л.Таланова с надёжностью ниже единицы.

№	Надёжность	Тип по анкете NSI1-469			Заявленный тип
		базовый	второй	третий	
1	0,86	**ЛИЭ**	ЛСЭ	СЭЭ	**ЛИЭ**
2	0,76	ЭИЭ	СЭИ	ЭИИ	ЭСЭ
3	0,71	**ЭИИ**	ИЭИ	ЭСЭ	**ЭИИ**
4	0,71	ИЭИ	СЭИ	ЛИИ	СЛИ
5	0,70	ИЭЭ	ЭИЭ	**ЭИИ**	**ЭИИ**
6	0,68	СЛИ	ЛСИ	**ЭСИ**	**ЭСИ**
7	0,56	ЛСИ	ЛСЭ	ЛИИ	ИЛИ
8	0,45	СЭИ	ИЭИ	ИЭЭ	СЛИ
9	0,40	ЭИЭ	**ЭИИ**	ИЭЭ	**ЭИИ**
10	0,26	ЭСЭ	**ЭСИ**	СЭИ	**ЭСИ**
11	0,19	**ИЭЭ**	ЛИЭ	СЭЭ	**ИЭЭ**
12	0,16	ЛИИ	ЭИИ	СЭЭ	ЭИЭ
13	-0,08	ЭИЭ	ЭСЭ	**СЭИ**	**СЭИ**
14	-0,11	**ИЛИ**	ИЭИ	ИЛЭ	**ИЛИ**
15	-0,39	ЭИИ	ЭСЭ	ЭСИ	ИЛИ

№	Надёжность	Тип по анкете NSI1-469			Заявленный тип
		базовый	второй	третий	
16	-0,39	ЛИИ	ИЛЭ	СЭЭ	ИЛИ
17	-0,41	**ЛИЭ**	ИЛИ	СЛЭ	**ЛИЭ**
18	-0,50	СЛЭ	СЭИ	ЛСЭ	ИЛИ
19	-0,80	ЭИЭ	СЭЭ	ИЛИ	СЭИ

Как видим, из 19-ти респондентов только у пятерых результат теста по ведущему типу совпал полностью, ещё у пятерых — заявленный тип оказался во втором и третьем типе. У девятерых респондентов результат теста по трём ведущим типам вообще не совпал с нашим результатом диагностики. Следует отметить, что в данном случае причина не в том, что тест плохой или наши типирования неверны, а в том, насколько много версий одного и того же типа может диагностировать тест. Всё-таки пока что на 100% невозможно передоверить диагностику типа автоматическим тестам. Типы выявляются точно только при чистых вариантах, а в случае дополнительных акцентуаций или чрезмерно противоречивых ответов точность теста значительно падает, что по итоговой эффективности мало отличается от обычных соционических опросников, доступных в Интернете.

А вот так выглядят результаты тестирования 22-х респондентов с высоким показателем надёжности анкеты.

Таблица 2. Результаты тестирования по методике В.Л.Таланова с надёжностью выше единицы.

№	Надёжность	Тип по анкете NSI1-469			Заявленный тип
		базовый	второй	третий	
1	2,49	**ЛСИ**	СЛЭ	СЛИ	**ЛСИ**
2	2,23	**СЛЭ**	ЛСЭ	СЭЭ	**СЛЭ**
3	2,17	**СЭИ**	ЭСЭ	ИЭЭ	**СЭИ**
4	2,15	**ЛИИ**	ЛСИ	ИЛЭ	**ЛИИ**
5	2,11	СЭИ	**ИЭИ**	ИЭЭ	**ИЭИ**
6	2,08	**ЭИЭ**	СЛЭ	ИЛЭ	**ЭИЭ**
7	1,93	ЭИИ	**ЭСИ**	СЛИ	**ЭСИ**
8	1,93	СЛЭ	**СЭЭ**	ЛСЭ	**СЭЭ**
9	1,92	**ЭИИ**	ИЭЭ	ИЭИ	**ЭИИ**
10	1,87	**ИЛЭ**	ЛИИ	СЛЭ	**ИЛЭ**
11	1,80	**СЛИ**	ИЛИ	ЛСЭ	**СЛИ**
12	1,78	**ИЭЭ**	ИЛЭ	ИЭИ	**ИЭЭ**
13	1,71	**ИЛЭ**	ИЭЭ	СЭИ	**ИЛЭ**
14	1,70	**ИЛИ**	СЛИ	ЛИИ	**ИЛИ**
15	1,66	**ИЭИ**	ИЭЭ	ЭИЭ	**ИЭИ**
16	1,64	ЛИЭ	**ИЭЭ**	СЛЭ	**ИЭЭ**
17	1,59	**ИЛИ**	ЛИИ	ЛСИ	**ИЛИ**
18	1,50	**ИЛИ**	ИЛЭ	ЛИЭ	**ИЛИ**
19	1,37	**СЭЭ**	ИЭЭ	СЛЭ	**СЭЭ**
20	1,33	СЭИ	ЭСЭ	**СЛИ**	**СЛИ**
21	1,32	**ЛИЭ**	ЛИИ	ЛСИ	**ЛИЭ**
22	1,05	**ИЭИ**	ИЭЭ	СЭИ	**ИЭИ**

У 17-ти респондентов ведущий диагноз типа по анкете совпал с нашим типированием. Ещё у четверых тест выявил нашу версию в качестве второго типа, у одного — в качестве третьего.

Разумеется, разработанная нами методика не является идеальной и в некоторых случаях психологический тип требует уточнения по причине наличия, например, явных дополнительных акцентуаций или деформаций, однако мы продолжаем совершенствовать наши навыки, чтобы обеспечить максимально возможную точность соционической диагностики, столь необходимую для проведения дальнейших исследований. По всей видимости, наиболее эффективным вектором деятельности является многофакторная очная диагностика с применением подобных тестов для дополнительной проверки.

Учитывая традиционный разброс в типированиях между социониками, данные результаты мы считаем весьма неплохими в качестве сторонней верификации нашей методики типирования, а также в качестве объективизации существования 16-ти психологических типов вообще. Также следует отметить, что у Таланова мы не обучались и натолкнулись на его исследования, когда наша диагностическая методика уже в основном сложилась. Мы обнаружили значительное (порядка 80-90%) совпадение наших версий типов в его списке знаменитостей (позже по нашим предложениям Виктор Львович добавил в список некоторых личностей), при этом к данным версиям мы пришли независимо друг от друга и с использованием разных методик. Принимая во внимание, что в качестве методологии диагностики психологических типов В.Л. Таланов выбрал классические подходы нейронаук, а не соционические модели, а также учитывая высокую сходимость наших результатов диагностики, можно с достаточно высокой уверенностью утверждать, что найден один из наиболее эффективных и рабочих на данный момент методов диагностики психологических типов, возможный среди практикующих соционических центров [3]. Высокоточная диагностика типов открывает пути для полноценного продвижения практической соционики в академическую среду и повышения её статуса как чрезвычайно перспективного психологического направления двадцать первого века.

Литература:

1. *Гуленко В.В.* Квадральные ценности. Психологические корни социального неравенства. // Соционика, ментология и психология личности. — 2000. — № 2.
2. *Процкий Т.С.* Наблюдения из практики: как разные ТИМы изучают и применяют соционику. // Соционика, ментология и психология личности. — 2013. — №4.
3. *Таланов В.Л.* Экспериментальное исследование валидности социодиагностических методик // http://sociotoday.narod.ru/validnost.htm
4. *Таланов В.Л.* Психологический портрет (содержательное наполнение) полюсов соционического признака «квестимы-деклатимы» — результаты экспериментального исследования. // http://sociotoday.narod.ru/questim.html

Статья поступила в редакцию 22.07.2014 г.

УДК 159.923.2

Педан Т.П.

АНАЛИЗ И СИНТЕЗ, или ДОКАЗАТЕЛЬНАЯ БАЗА СОЦИОНИКИ — ВИЗУАЛЬНОЕ ТИПИРОВАНИЕ

Описан метод визуального типирования. Его применение может быть полезно для создания доказательной базы соционики, точной верификации ТИМа, обучения основам соционики со школьного возраста, широкого использования инструментария соционики для улучшения качества жизни и гармонизации общества.

Ключевые слова: анализ, синтез, истина, открытие, психика, психология, гармоничная психика, психическое здоровье, программа психики, ТИМ, самопознание, самореализация, гармонизация отношений, визуальное типирование, врожденные потребности, информация, энергия, поле, акцентуация блоков, доказательная база, компьютер, мозг, воспитание, любимое дело, близкое окружение, крепкая семья.

Научные поиски идут путем анализа. Накапливается количественный материал, создавая предпосылки для качественного скачка. Приходит время, и открывается истина: в этот час происходит сразу синтез. Это вдруг — как первая «Эврика!» у Архимеда, как таблица Менделеева. Большинство открытий именно так и происходят: вдруг — вспышка осознания и полного истинного знания. И все вопросы «почему?» исчезают, потому что «почему» — это этап анализа, а «вот оно что!» — это уже синтез, как квантовый скачок: вдруг. Так, видимо, количество перерастает в качество. Ведь для того, чтобы произошел синтез, нужен предварительный длительный скрупулезный анализ. Ищущий вознаграждается открытием истины.

Так и развитие науки о человеке — этой, считавшейся ранее непознаваемой Terra incognito. Познать психику пытаются разные науки — от философии до социологии и всевозможные эзотерические течения и практики. В психологии считается, что успешная и гармоничная жизнь возможна только при гармонии внутреннего мира, т.е. при здоровой и гармоничной психике. В этом психологи правы. И лечат разными методами психику. Но только методами психологии, психотерапии и психиатрии, так же, как и в медицине, можно убрать один или несколько симптомов заболевания, но при неблагоприятных условиях жизни болезнь не излечить.

С появлением соционики стало возможным гармонизировать внутренний мир человека целостно, познав его структуру согласно программе ТИМа. И что особенно важно — соционика дала знания о том, какие необходимы внешние условия для функционирования психики, соответствующего врожденным способностям и потребностям, открыв возможности для наиболее полной реализации потенциала, чтобы человек мог изначально поддерживать свое психическое здоровье, а значит, быть гармоничным, а значит — счастливым. Ведь открытие врожденной программы психики, дуальной природы человека и закономерности отношений дало возможность понять ему свою природу, свои способности и потребности, найти свое место и свое окружение, что, главным образом, и определяет психическое здоровье. Да и понимание причин реакций других людей и даже их прогнозирование, а также прогноз и коррекция отношений также способствуют улучшению самочувствия, сохранению здоровья и собственной идентичности. Поэтому, пользуясь соционическим инструментарием, многих психологических проблем можно избежать.

Первые всплески эйфории в связи с открывающимися новыми возможностями самопознания, самореализации и гармонизации отношений с людьми сменились разочарованием

и критикой в адрес соционики из-за разногласий в результатах типирования, разных методов и подходов и даже в применяемой терминологии. Множество ошибок и разногласий принесли много вреда самой, такой необходимой людям науке. Но пришло время и есть возможность упорядочить научные теории и практические результаты, прийти к единой методологической базе, близкой к классической соционике Аушры, точно определять ТИМы. Ведь позиция на сегодняшний день, что можно считать научным и достоверным факт, когда точность составляет 60% — это просто принятая договоренность в научных кругах соционików о валидности типирования. А ведь речь идет о человеке и его судьбе. Потому здесь нельзя допускать 60%-й валидности, когда неправильно определенный ТИМ оставшихся 40% может привести к покалеченным судьбам.

Принято считать соционику точной наукой. И это так: ее строгая система и возможность прогнозирования доказывают ее точность. И надо бы честно признать: ТИМ либо определен, либо не определен, а не снимать с себя ответственность за точное определение процентом сходимости результатов.

Кроме того, признать соционику академической наукой мешает еще, видимо, и отсутствие доказательной базы существования ТИМов. На практике тем, кто применяет соционику, очевидно, как люди того или иного ТИМа себя проявляют, как подтверждаются в жизни описанные закономерные отношения, но доказать наличие ТИМов научному сообществу жизненными примерами считается не научно. Но такое доказательство возможно при демонстрации визуального метода определения ТИМов. Ведь известно, что психика — это полевая, а не вещественная структура, имеющая материальный носитель — тело человека. И в психологии открыто и доказано, что все психические травмы капсулируются в теле, на чем и основан один из методов психотерапии — телесно ориентированная психотерапия, более эффективный, чем вербальные методы: психоанализ, психокоррекция и т.п. И если существует метод визуального типирования, можно привести его как доказательство существования 16-ти типов личности, предоставив по нескольку фото и видео людей одного и того же ТИМа.

Иная трудность в соционике — медленное расширение практического применения при том, что ее инструментарий прост и практичен, показывает действенные результаты. А причина опять же в том, что привычно применяемые вербальные методы определения ТИМа и труднодоступны (слишком трудоемки, требуют глубоких знаний и скрупулезного анализа), и малоэффективны из-за опасности допущения ошибок. В итоге — имеющихся специалистов слишком мало, подготавливать новых специалистов слишком длительно и малодоступно: не каждый сможет так углубляться в детали типирования, как это требуется при освоении различных методов вербального типирования. Для обучения же визуальному типированию, как показала практика, достаточно 16 академических часов, для выработки навыков — 20 часов и для укрепления навыков — кураторской поддержки на протяжении полугода. Приезжие, желающие получить знания, проходили интенсив за два дня: разбирали и работу модели-А, и характерные особенности ТИМов, и как визуально определять их.

Опыт работы руководителем кружка соционики при центре детского творчества (ЦТТМ Дарницкого района г.Киева) показал, что визуальным методом легко овладевали дети в возрасте 11–12 лет, понимая при этом основные принципы и законы соционики, функционирование психики по модели-А, особенности реакций человека каждого ТИМа. Это дало возможность детям и лучше понимать себя и своих друзей: они рассказывали о поведении и об отношениях, анализируя причины, ведь знали уже структуру и функционирование психики.

Поэтому можно легко и быстро обучить специалистов определять ТИМы (то ли психологов, то ли педагогов, то ли любых заинтересованных), чтобы расширить сферы практического применения соционики (см. Проект внедрения соционики в школах). И тогда практические результаты дадут возможность признать соционику академической наукой, преподавать ее азы в вузах и применять в жизни. Ведь известно, что только практика — критерий истины.

Если внедрить Проект внедрения соционики в школах, можно создать широкую базу людей, ТИМы которых известны, и тогда можно обратиться к генетикам для выявления физического носителя ТИМа на уровне ДНК, что в дальнейшем даст возможность еще более простого определения ТИМа посредством анализов. Если это получится, тогда каждый сможет знать и себя, и своих детей, и всех людей своего окружения, не зная соционики, прочитав характерные особенности того или иного ТИМа и закономерные отношения между ними. Какое необходимое подспорье в правильном выборе своего места в жизни, создании гармоничной семьи, своего окружения, в подборе кадров, организации эффективных рабочих групп и комфортных коллективов! Дети смогут, наконец, с радостью бежать в школу, взрослые — на работу. И сумасшедшая конкуренция в материальном мире, будоражащая экономику и травмирующая души, сменится естественной взаимоорганизацией людей, где люди найдут и взаимопонимание, и поддержку и комфортное мироощущение.

Не потому ли одна из моих учениц стала изучать соционику и визуальное типирование, признавшись, как трудно ей находиться в мире, который превратился в мир потребления, что, по ее словам, абсолютно ненормально и чуждо нашему украинскому менталитету. Ей было особенно дискомфортно именно потому, что, желая жить в богатстве, она попала в окружение третьей квадры, а поскольку ее ТИМ — ЭИИ, то, конечно же, это богатство материальных вещей и возможностей принесло ей не радость, а только страдания. Ведь она, имея все материальное, лишалась приятных отношений и элементарного понимания, будучи вынуждена играть роль, соответствовать чуждым стандартам. И это отобразилось в ее поведении, которое напоминало поведение ЭИЭ, — ей пришлось напрягать блок ИД и жить в постоянном напряжении и внутреннем раздражении, недовольстве собой и окружающими. Никакие поездки в элитные места не помогали восстановить мир в душе.

Почему же именно метод визуального типирования даст доказательную базу соционики?

Человек — целостное создание природы, имеет многоуровневую структуру физического, психического, душевного, духовного образований. В эзотерике рассматриваются 7 тонких тел человека. Мы же видим только материальное — физическое тело человека, остальные полевые составляющие фиксируются приборами (фото ауры, например). И, исходя из того, что человек — целостен, можно утверждать, что внешность — это проявленная суть, и определять ТИМ человека, видя его внешность.

Психология исследует психику, а соционика — ее программу: именно то, что управляет и физическими, и психическими процессами и влияет на них. Если программа психики — ТИМ человека — влияет на физическое тело, то и определить ТИМ проще всего и точнее всего, именно исследуя тело. Обе программы — и физического развития организма и его психическая структура являются врожденными (как и программа развития организма, ТИМ уже существует при зачатии). И если полевые структуры невидимы, а тело — видимое, то, зная отличия и характерные внешние признаки каждого ТИМа, точнее всего определить его можно именно визуальным методом. Так определяла ТИМы Аушра Аугустинавичюте, да и многие соционики так делают, ведь наблюдения приводят к созданию определенных стойких образов. А поскольку это только образы, то объяснить их невозможно, хотя самим специалистам, да и неофитам «все ясно». Поэтому прибегают к вербальным методам, чтобы доказать другим и типируемому, почему специалист пришел к тому или иному выводу.

Екатерина Филатова в своих книгах [3] приводит множество портретов людей всех ТИМов. Мне выпал случай лично встретиться и говорить на тему визуального типирования. В личном общении автор рассказала, что она определяет ТИМы людей не визуально, а вербально. В беседе с человеком приходит к выводу о его ТИМе вместе с типируемым, причем ответственность за результат берет на себя сам типируемый. Потом Е. Филатова фотографирует этого человека.

Конечно же, применяя соционику в консультировании, легче убедить клиента заплатить, демонстрируя сложный ход рассуждений. Ведь как реагируют сами типируемые, когда

им сразу говорят ТИМ, не общаясь? Не верят. Но если рассказать типируемому особенности этого ТИМа, и они соглашаются, что речь идет именно о них, отступать уже некуда.

Поэтому метод визуального типирования именно таков: увидев ТИМ, нужно рассказать о характерных особенностях человека этого ТИМа, и когда типируемый со всем соглашается, тогда только сообщать ему его ТИМ. Но тогда человеку становится непонятно, за что же он платит деньги. И конечно же, будет убедительнее помучить его расспросами, тестами и пр. усложненными методами, чтобы человек убедился, что такая кропотливая работа стоит денег. Платит за сложный процесс расспросов и анализа, а не за результат. Насколько шире бы применялась сейчас соционика при надлежащем доверии к ней, если бы результаты разных специалистов сходились и ТИМы определялись бы верно.

35-летняя история развития соционики показывает, что определение ТИМа путем анализа неэффективно и затратно: много времени, энергии и усилий уходит на сложный анализ. Да и чем сложнее метод, тем легче в нем запутаться. Мало того, часты случаи акцентуации блоков, и человек тогда упрямничает, показывая чаще всего блок СУПЕР ЭГО или ИД, а случается, и СУПЕР ИД. К чему тогда приведет вербальный анализ? Именно к акцентуированному блоку. А если еще и приобретены в результате психотравм новые ТИМные программы [4], то в проявлениях такого человека вы увидите уже приобретенную, а не базовую программу. Хотя именно базовая остается основой психики, и человек воспринимает мир и реагирует по ней, а вот действует и демонстрирует себя уже по вновь приобретенной. Понятное дело, что и семантика речи тоже может соответствовать приобретенному ТИМу. И тогда вербальные методы и наблюдение за поведением человека покажут одну или даже несколько приобретенных программ, а не базовый врожденный ТИМ. Потому и долго анализируют специалисты, какой же, в итоге, ТИМ типируемого. Потому и не сходятся результаты разных типировщиков.

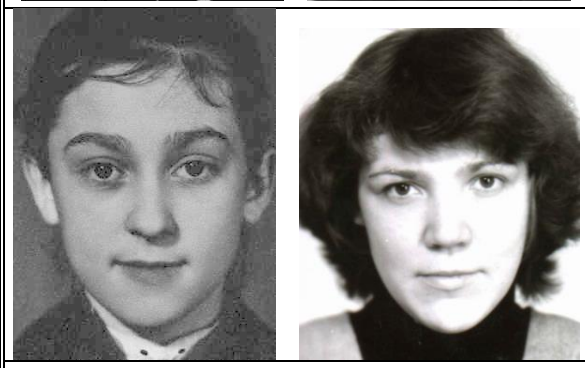
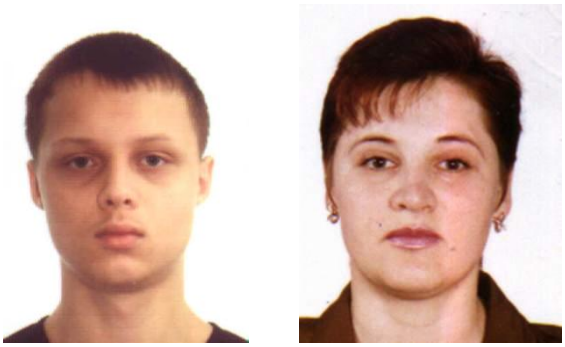
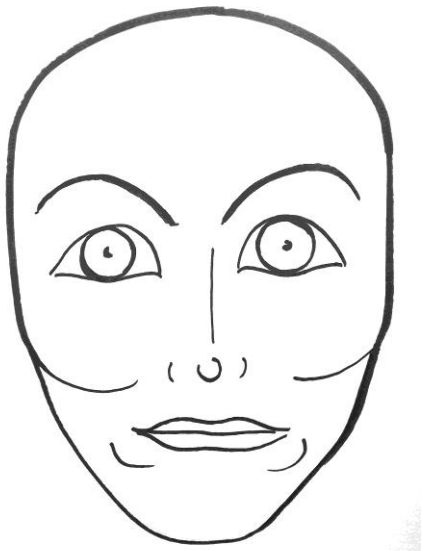
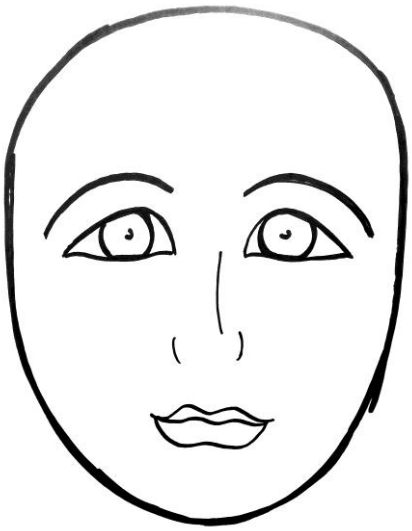
И тогда остается только внешность. Только тело наиболее ригидно, только оно — не обманет. Только вот как доверять тому, кто видит? А почему бы и нет? Ведь прогнозисты «видят», экстрасенсы «видят», все люди мир «видят», а понимают лишь потом, и то поразному, оттого и разногласия появляются. Да и в речи сейчас часто фигурирует: «Я вижу это так».

Практика показывает, что при самостоятельном определении ТИМа с помощью Майерс-Бриггс Индикатора или по тестам, основанным на базисе Юнга, больше всего сомнений возникает в выявлении присущего человеку признака по шкале рациональность-иррациональность. Видимо, в наше время стремительных изменений и ускорения темпа жизни возникла необходимость приспосабливаться к быстрым изменениям ситуаций, и люди, от природы *рациональные*, утверждают, что они могут реагировать по-разному: где нужно — планируют, где необходимо — импровизируют и быстро переключаются, потому что иначе невозможно, и приходится приспосабливаться к ситуации, хоть и чувствуют при этом напряжение, но ведь получается же, значит, считают себя *иррационалами*.

При визуальном типировании такой дилеммы не возникает: кроме того что *рациональность-иррациональность* хорошо видна в осанке, телосложении и движениях, метод визуального типирования позволяет видеть четко определенный ТИМ, а не разбирать человека по дихотомиям. На примере схематического изображения особенностей черт лица и нескольких фото людей ЭИЭ и ИЭЭ это хорошо видно.

Метод визуального типирования создавался и совершенствовался годами. Вначале, определив ТИМ вербально и наблюдая за людьми одного ТИМа, создавались определенные стойкие образы людей того или иного ТИМа. Далее внешность многих людей одного ТИМа подвергалась тщательному анализу и выявлялись определенные черты лица и телосложения, присущие всем людям этого ТИМа. Эти общие черты внешности систематизированы, описаны и поданы в схематическом варианте, и, конечно же, подкреплены несколькими фото (см. книгу «Характер по внешности»).

Таблица 1. Сравнение типов ▙△ (ЭИЭ) и ▲⌊ (ИЭЭ) — фото и схема.

▙△ (ЭИЭ)	▲⌊ (ИЭЭ)
	
	

Хочется доказать практичность и жизнеспособность визуального типирования, проведя аналогию психики с компьютером. Ведь как появились компьютеры? Воплощалась идея создания искусственного интеллекта. И говорили: это сделать невозможно, потому что машина только «думает», но не чувствует. Как не чувствует? Еще как чувствует. Потому что поле — тоже материя. Или, иначе говоря, материя существует в виде вещества и поля. И вот создано вещественное новообразование — компьютер с множеством плат и проводов, работающий на энергии электричества и производящий разные действия благодаря программам, написанным на языках программирования. Сравниваем с человеком: есть тело (органы — платы, кровь — похоже на провода, по которым течет электрический ток, а в крови — кислород). Компьютер получает электроэнергию, а человек — вырабатывает энергию из пищи и воздуха. В сравнении с языками программирования, есть разные языки общения, посредством которых люди думают и обмениваются своими мыслями. А откуда появляются эмо-

ции и чувства? Их люди не придумывают, они появляются как энергетический импульс — это уже проявление поля. И информация — это тоже поле, ведь информация и энергия — суть одно: энергия рождает информацию, воспринятая информация рождает энергию. Выходит, что мысли, эмоции и чувства создают вокруг человека некое поле, которое вливается в общее поле планеты и Вселенной.

Принято было считать, что компьютеры «думают», но не чувствуют. А оказывается, что при работе оргтехники тоже образуются магнитные поля, и эти поля реагируют на поля человека.

Факт, что техника выходит из строя из-за сильной негативной энергии-информации, — зафиксирован и описан. Думаю, что нет человека, не столкнувшегося с таким феноменом: когда сильно злишься, компьютер глючит. Приходится успокаиваться, ждать, и потом как-то все восстанавливается и на экране. То же самое наблюдалось и при работе телевизора.

Думаю, что можно так же провести и аналогию работы психики с работой радиоприемника.

Как популярно объясняют работу психики? Это сродни радиоприемнику: выбираем диапазон волн, на котором транслируется **программа**, настроенная на определенную частоту вибраций, и слышим только эти волны, на других частотах — шум. (Это — сильные и слабые наши стороны. На сильных — слышим трансляцию пространства, на слабых — шум). И поскольку слабо самостоятельно воспринимаем информацию на слабых сторонах, именно здесь имеем потребность в помощи: ищем информацию из разных источников, учимся у других или доверяем здесь другим, делегируя задания.

Так и по радиоприемнику слышим транслируемую передачу, настроив его на соответствующую программу. А как устроен радиоприемник? Схемы, провода…

Вот так и анализ человеческой психики через рассмотрение модели, функций, признаков можно сравнить с тем, что мы открываем крышку радиоприемника и рассматриваем схемы и провода. И объясняем тогда: раз такая модель, то по этим вот проводам будет проходить такая-то информация… И смотрят: такая-то схема плат и проводов — это радио. Такая-то — это телевизор, такая-то — это компьютер, при этом схемы разные, а суть одна. А не проще ли просто взглянуть на прибор и сказать — радио это или телевизор? Как и, посмотрев на человека, сказать, какой у него ТИМ.

Можно провести и иную аналогию, возможно, более близкую к сути: компьютер, чтобы выполнять разные функции, должен иметь программу. Программы бывают разные в соответствии с задачами. Но, распознавая программу, мы не анализируем ее язык, мы просто видим на дисплее иконку — условное обозначение, запуская программу — то же условное ее изображение на дисплее, и только тогда программа начинает работать.

Так же и в применении метода визуального типирования: смотрим вначале на внешность человека (достаточно лицо анфас). А если возникают сомнения — рассматриваем телосложение, движения и общий образ (как человек одет, прическа, пр.), что дает больше информации, а значит, уверенности. Еще больше уверенности, если мы слышим речь человека: тембр, интонации и скорость речи также схожи у людей одного ТИМа. Можно еще и поговорить с человеком, наводя его на те вопросы, ответы на которые заведомо известны типировщику, ведь версию того или иного ТИМа он уже имеет. Просто проверяет для себя эту версию. Эту операцию можно сравнить с отслеживанием, какие функции выполняет та или иная компьютерная программа. Это тоже намного проще, чем анализировать место признаков Юнга в Модели-А и признаки Рейнина, мерность функций и знаки психических признаков, что можно сравнить с анализом языка, на котором написана сама программа (Паскаль, Jawa, пр.). А для опытного типировщика, имеющего хорошие навыки визуального типирования, достаточно фото анфас или видеть лицо человека. Опыт — это не просто наработанный с практикой образ того или иного ТИМа, как считают многие соционики, и потому не доверяют, а некоторые новички даже высмеивают визуальное типирование. Существует определенная, выработанная многолетними наблюдениями технология визуального типиро-

вания, основные характеристики внешности, которые в ней используются, изложены в журнале «Соционика и ментология личности» №4 за 2007 год а также в книге «Характер по внешности». По данной технологии исследуются все черты лица ото лба до подбородка: и брови, и глаза (разрез, положение радужной оболочки и зрачка), и нос, и губы, и овал лица и мимические мышцы, и выражение глаз и лица. Для женщин есть еще и характерные для того или иного типа прически и стиль одежды. Метод визуального типирования так же систематизирован, как и социон и вся теория соционики.

Но вернемся к проблеме разных способов типирования и поиска новых, более удобных и точных методов. Если искать характерные признаки типов совместно с генетиками, беря необходимые анализы у группы людей, ТИМы которых известны, то, возможно, выявится, что ТИМ закодирован на клеточном уровне. Генетики уже сравнивают ДНК двойников — людей, поразительно похожих внешне. (Газета «По-украински» за 07. 10.2013). В.Л. Таланов исследует мозг, находя особенности химических реакций у людей, ТИМы которых известны. А вот Г. Гурджиев в свое время писал, что у человека есть несколько центров, и «каждый центр занимает все тело, так сказать, пронизывает весь организм. В то же время у каждого из них есть то, что мы называем центром притяжения. Центр притяжения интеллектуального центра — в мозгу. Центр притяжения эмоционального центра — в солнечном сплетении. А центры притяжения двигательного и инстинктивного центров — в спинном мозгу». Очень соответствует признакам Юнга и модели А, и если, по Гурджиеву, «каждый центр занимает все тело», не пора ли обратиться к генетикам, чтобы выявить следы ТИМа на клеточном уровне?

Я считаю, что мозг обслуживает физиологические процессы организма, а потому мозг и психика — это разные вещи. Зафиксированы случаи, когда при органических поражениях мозга люди все же говорили, т.е. у них действовали не нейроны мозга, а некие полевые образования. Мозг — скорее вещественный носитель информации: нейроны, связи — одни провода, как в технике, по которым передаются импульсы тока. Что можно в нем найти? Величины тока? А откуда этот ток появляется? Химические процессы, выработка особых веществ (серотонина, адреналина, эндорфинов), гормонов… И, зная уже ТИМ человека, Таланов приводит результаты исследования его мозга, объясняя жизненные ритмы и эмоциональные реакции, общие людям одного ТИМа теми характерными для них химическими реакциями, которые он наблюдает. Но ведь психика реагирует не только на внутренние процессы организма, но и на внешние воздействия. Да и дана человеку для ориентации во внешней среде. Выходит, что психика получает еще и энергию из поля. Тогда, возможно, психика — это некая полевая структура, которая и содержит в себе восприятие энергии, выработку собственной энергии, которая чувствуется не в голове, а в теле. «Мурашки поползли», что-то в груди «екнуло», душа заболела, интуиция подсказала — не так ли мы чаще всего действуем в жизни, ведомые некоей высшей силой и служа ей?

Программа психики закодирована, видимо, на клеточном уровне и работает, как энергетический потенциал, т.е. клетками вырабатывается определенная энергия. Да ведь и каждый чувствует, что в одних ситуациях мы думаем головой, в иных — душа работает, сердце подсказывает, а как часто чувствуем телом не только тактильно, но и информационно-энергетически: дрожь по телу, де жа вю, другие сигналы…

Когда больным пересаживают органы других людей, они начинают вести себя так, как прежние хозяева этих органов, выходит, что все клетки организма (и разных органов) имеют память и как-то «общаются» между собой, налаживая энергетически-информационные связи.

Доказано, что нервная система сердца и спинного мозга — автономны, а между головным мозгом и сердцем существует химическая связь вследствие работы гормональной системы. Выбирай сердцем — советуют мудрецы, а это значит — чувствуй поле. Только через поле мгновенно передаются чувства и мысли (торсионные поля, энергоинформационные), и это используется в расстановках по Хеллингеру, в телепатии или просто в чувствовании. И расстояние не имеет никакого значения, а время — одновременное:

мгновение энергетического накала одного человека в одном месте планеты (а может, и всей Вселенной) одновременно воспринимается в другом месте другим, как правило, близким по крови или по духу (из собственного опыта и описания случаев телепатии).

Психосоматические болезни появляются из-за искривления поля при нарушениях человеком законов Вселенной. И по симптомам тела (боли и ощущениям) нетрадиционная медицина (Луиза Хей и другие) определяет причины болезней, заложенные в неправильном мышлении и поведении (в христианстве это называют грехом). И как только уходят на энергетическом уровне эти причины (приведя в порядок мысли и чувства), исчезает каким-то чудесным образом и болезнь. Фармацевтические способы тоже лечат, но менее надежно и более опасно, потому что исправляют «провода» — тело, но не поле — суть.

Знание модели психики необходимо: ведь по ней можно анализировать и прогнозировать поведение, корректировать психику. Так же мы анализируем и корректируем компьютерные программы, усовершенствуя их. Зная, как «запрограммирован» человек, легче найти ключик к решению его проблем и излечению, и ему самому тоже легче совершенствоваться, зная свою программу, условно отображаемую Моделью-А его ТИМа. Но прежде нужно знать ТИМ. А таким вот обратным путем — через анализ модели и складывания из частных проявлений общей картины сделать это очень трудно и даже почти невозможно (см. выше). Остается один путь — типирование не путем анализа, а путем синтеза. Зная особенности внешности и внешних проявлений того или иного ТИМа, делать правильный вывод, а далее проводить консультации по коррекции личности и интертипных отношений. Путь прост. Путь открыт. Методом визуального типирования легко овладевают даже дети.

Благодаря методу визуального типирования можно создать доказательную базу существования 16-ти ТИМов, когда это просто очевидно. Типируя визуально, можно допускать ошибки только по невнимательности или поспешности, а при ответственном подходе ошибиться трудно, ведь много анализировать не надо — надо просто знать особенности внешности и видеть.

Люди одного ТИМа, имея разных родителей, т.е. разную генетическую основу, имеют одинаковые определенные внешние признаки, а иногда даже поразительно похожи, как двойники. И похожи не только внешне, но и в других невербальных проявлениях: жестах, движениях, а также в манере и скорости речи, тембре голоса. Пусть они будут разного роста и телосложения, но основная тенденция в телосложении у них тоже будет одна. Например, Молодцов писал, что у *логиков* широкий плечевой пояс, т.е. Т-образная фигура, и когда они поправляются, то в верхней части корпуса. У *этиков* же — округлая фигура, и когда поправляются, увеличиваются живот и бедра [1]. И этот вывод подтверждается многолетними наблюдениями.

Вернемся к вопросу доказательной базы существования 16-ти ТИМов. Как доказать наличие 16-ти соционических типов (ТИМов)? Дать подборку фото, предоставив схематически основные внешние привязки (тенденции черт лица), подать несколько видео, на которых будут сняты разные люди одного ТИМа, предоставить живой показательный материал: собрать несколько людей одного ТИМа и, задавая им вопросы, анализировать ответы. Далее может завязаться и непринужденное общение, и тогда наблюдаемые убедятся, увидев, как незнакомые между собой люди с удивлением отмечают, что у них одинаковые взгляды на жизнь, интересы в схожих областях, и как они живо будут обмениваться этим между собой: приятно же общаться с человеком, так похожим на тебя самого! Таких групп можно собрать несколько, а можно и все 16. Если привлечь к этому студентов или школьников, то подобную демонстрацию осуществить нетрудно.

Вернемся к понятию, что же такое ТИМ. ТИМ — это некая информационно-энергетическая субстанция, данная человеку при зачатии. Причем от мужчины — физическое зерно, от женщины — эмоционально окрашенное чувством любви — энергетическая структура — (полевая) — в виде программы психики. Ребенок рождается уже с ТИМом. И поэтому видеть ТИМ можно в любом возрасте, но легче с 3-х и до 70 лет.

ТИМ — это не душа человека и не психика. ТИМ — программа. Программа психики и, скорее всего, даже программа развития организма. Почему даже программа развития организма? Потому что человек определенного ТИМа похож внешне больше на представителей своего ТИМа, нежели на генетических родителей, т.е. имеет основные черты — признаки ТИМа и вместе с тем особенности внешности, унаследованные от родителей. И потому внешнее сходство ТИМов очевидно, при том что люди все же отличаются внешне. На мастер-классе по соционике я попросила сесть рядом двух девушек ЛСИ, ранее не знакомых, и присутствующие также видели их впервые. И как же все удивились, не зная ничего еще о визуальном типировании, их вешнему сходству!

— А ведь папа и мама у них разные, — сказала я.

— Не факт! — прозвучал дружный смех.

Поскольку люди одного ТИМа имеют типичные характерные реакции — инстинкты, способ восприятия мира и одинаковую предрасположенность к определенным болезням [2], и внешние схожие особенности, можно предположить, что ТИМ — это и программа психики, и вместе с тем и программа развития организма.

Образно говоря, если смотреть сверху вниз на суть человека, то я вижу это так: есть Дух, снисходящий с небес и поддерживающий связь с пространством, божественная искра, как ни назови — суть не меняет — некая высшая энергия, которая проникает в душу и питает её. Несколько ниже по иерархии — душа: суть божественное в человеке, которая чувствует связь с высшим. А вот уже между душой и телом есть психика — как инструмент выживания тела в материальном и полевом мире. Психика очень пластична и гибка. Она, приспосабливаясь к изменениям среды под влиянием психотравм в результате стрессов, меняется определенным образом [4].

Так вот, вернемся к разным методам типирования посредством интервью, анализа работы функций и признаков Рейнина. Эти методы сложны, основаны на анализе разных разрозненных свойств, и потому часто независимые специалисты, типируя одного и того же человека, делают неодинаковые выводы. Ведь чем труднее метод, тем легче в нем запутаться. Специалисты затрачивают много усилий и времени, отслеживая «внутренние процессы», образно говоря, разбирают схемы и провода, не видя при этом очевидного: самого прибора (радио ли компьютера). Не открываем же мы корпус радио или компьютера, чтобы рассмотрев, что внутри, сказать: это — радио. Или — это компьютер. Мы просто смотрим на прибор и говорим. Так же и человек. Человек един: нельзя расчленять его на ТИМ, душу, дух, тело,— человек един, и внешность — это проявленная суть. И так все просто: посмотрев внимательно на человека, вы видите его ТИМ. Замечу: базовый, данный от рождения. Конечно, бывают «типичные» ТИМы и «не совсем типичные». И к «не совсем типичным» приходится пристальней приглядеться. Ну и что? Всего лишь вглядеться, дав себе время. И все. Можно еще проанализировать все внешние признаки, присущие тому или иному ТИМу, но это нужно лишь на этапе обучения. Как обучить видеть ТИМы? Показывая и объясняя каждый отдельный внешний признак. Но тот, кто уже знает, типы сразу видит. Дети 11-ти лет определяют быстро.

Можно и нужно написать учебник по соционике для 5 или 6-7 класса. Или вставить главы в любой другой учебник: по этике или психологии. И там будет все очень просто: проще, чем в математике: схема лица, внешние атрибуты психических признаков, несколько ярких фото, модель психики, как ею пользоваться, короткие характеристики ТИМов. Рекомендации, как быть со своими сильными и слабыми сторонами. О дуальной природе человека и как найти своих дуалов. О квадрах и как найти свое окружение. Профориентация для каждого ТИМа. Все, что нужно человеку для жизни.

Соционику считают трудной для понимания наукой. Но пришло время предоставить ее как простой доступный инструмент для улучшения качества жизни. Для самопознания и нахождения возможностей реализации своего потенциала, занимаясь тем делом, для которого рожден. Для создания дуальной семьи, где комфортно будет всем. Это ведь и есть то главное, что нужно человеку для жизни, для выживания в этом сложном мире — во время

информации и психологии. Чтобы не стать зависимым от современных средств уничтожения (игромании, наркомании, глупых развлечений, пр.), а всегда оставаться самим собой, найти свое место в жизни, любимое дело, близкое окружение, создать крепкую семью, в которой не надо будет воспитывать, убивая тем самым природу ребенка таким вот жестоким насилием, как принудительное воспитание без знания его особенностей характера, а в которой можно будет жить гармонично, во взаимопонимании, принятии, любви, где воспитание будет естественным процессом подражания и восприятия здоровой семейной атмосферы. В такой семье так просто быть счастливым, счастливым всегда, независимо от обстоятельств. Это не сказка, не утопия, это реальность. Я так живу. Благодаря соционике я стала счастливой в любимом деле и дуальности. А в дуальности люди стают мудрее, чувствительнее и добрее, обретя свободу проявлений и становясь собой, ощущая целостность: оздоравливаются и психически, и физически.

И пусть психологи, овладевая соционикой, становятся настоящими целителями человеческих душ, не только снимая текущие проблемы, а помогая людям кардинально и целостно. А лучший семейный психолог и психотерапевт — это дуал.

И потому я стараюсь дать людям не трудную, а легкую соционику, чтобы все желающие умели видеть типы и понимать друг друга. И тогда человечество сможет стать счастливее, а мир — гармоничнее.

Литература:

1. *Молодцов А., Хохель С.* Практикум по прикладной соционике. — К., 1994.
2. *Кашницкий С.Е.* Среди людей. Соционика наука общения. — М.: Армада-пресс, 2001. — 416 с.
3. *Филатова Е.* Личность в зеркале соционики. — М.: Б&К, 2001. — 217 с.
4. *Педан Т.П.* Динамичность психики для защиты после психотравм // Психология и соционика межличностных отношений. — 2013. — № 12. — С. 21–26.

Статья поступила в редакцию 14.05.2014 г.

ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

УДК 159.923.2

Митрохина А.Л.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИОНИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ

Рассмотрены психологические феномены взаимодействия диагноста и типируемого: переносы, интроекты и проекции, сопротивление, психологический статус и позиция, невербальная коммуникация, предложены общие рекомендации по их учёту в ходе соционического интервью. Работа эксперта-соционика соотнесена с процедурой психологических сессий в разных видах психотерапии: психоанализе, гештальт-терапии, гуманистической, когнитивно-поведенческой.

Ключевые слова: соционика, диагностика, психотерапия.

Процесс диагностики в соционике не может быть рассмотрен в отрыве от психологического взаимодействия диагноста и типируемого. И здесь необходимо учитывать особенности психологического статуса обеих сторон.

Психологический статус типируемого

Несмотря на то, что типируемый, как правило, сам желает установить свой тип ИМ, **сама процедура диагностики подразумевает наличие психологического напряжения**, которое является стрессовым фактором.

Во-первых, **типируемый** оказывается на так называемом «горячем» стуле, в центре внимания незнакомых ему людей (зачастую целой учебной группы) и далеко не всегда представляет, что ему придется делать, о чем его будут спрашивать, как себя вести, как он будет воспринят окружающими. Поэтому диагносту необходимо отдавать себе отчет, что безобидная, с его точки зрения, беседа может быть воспринята как внешняя оценка, психологическое нападение, агрессия, унижение, насмешка и тому подобное.

Во-вторых, напряжение типируемого может быть усилено тем, что диагностика типа ИМ подразумевает глубинную личностную мотивацию, которая в психологии определяется как поиск собственной идентичности (самоидентификации), Самости. Подоплекой этого поиска может быть стремление определить свое место в мире, социуме, в профессиональном сообществе, в отношениях с близкими.

В этом контексте важно, чтобы **диагност** *был настроен и сумел создать типируемому психологический комфорт*, который поможет ему быстрее адаптироваться в новой обстановке. Для этого необходимо изначально настроить себя на доброжелательный контакт, уважительное отношение с типируемому. Любой контакт между сторонами включает следующие **этапы:**

1) знакомство,

2) взаимная адаптация (подстройка),

3) собственно общение (соционическое интервью),

4) завершение общения (в соционике, как правило, включающее либо краткое, либо развёрнутое описание гипотезы типа ИМ данного человека).

Для начала достаточно выполнять нехитрые правила вежливости: представиться самому и запомнить имя типируемого (записать для верности); затем сообщить необходимую информацию о предстоящей процедуре — пояснить, что цель диагностики выявить информационные параметры, а не оценка личностных качеств пришедшего. Следует предупредить, что типируемый может отказаться от неудобных, с его точки зрения, вопросов и тем. В любом случае, по окончании разговора следует поблагодарить пришедшего за сотрудничество.

Психологический статус диагноста

Диагност выступает в роли специалиста, эксперта, обладающего высокой квалификацией, знаниями и опытом, что обеспечивает доминантную психологическую позицию. Если диагност чувствует себя уверенно, имеет достаточно обширный опыт типирования, то его спокойствие, эмпатия, умение подстроиться под клиента становится залогом благоприятной атмосферы соционического интервью. Неуверенность диагноста может иметь различные проявления — смущение, излишняя мягкость, слабая отработка навыка ведения интервью, тихий голос, невнятная постановка вопросов, или наоборот, скрытая агрессия, жесткие формулировки, попытки утвердиться за счет типируемого.

Важно иметь в виду, что, как любой человек, диагност имеет собственную мотивацию, которая объясняет причины его прихода в соционику и выбора ее в качестве своей профессии. Эта скрытая мотивация отражается на стиле его поведения и в отношениях с клиентами. На внешнем уровне часто декларируется интерес к тайнам человеческой природы, стремление помочь другому человеку разобраться в себе, изменить взгляд на мир и самого себя. Однако часто имеют место подсознательные тенденции, которые тщательно скрываются от окружающих, — желание самоутвердиться, почувствовать себя вершителем судеб, учителем жизни, который владеет тайным знанием. *Профессиональный диагност стремится отслеживать собственные побуждения и формулировать задачи и цели, которые он преследует в своей профессиональной деятельности*.

Важным условием продуктивной и качественной диагностики является умение эксперта отслеживать, осознавать и абстрагироваться от собственных **интроектов** и **проекций**.

Дело в том, что каждый соционик опирается в своей работе на комплекс идей, технологий, установок, которые были им усвоены из разных источников, — из литературы по соционике, от своих преподавателей, получены в результате общения на интернет-форумах и т.д. Усвоенные знания ассимилируются и становятся так называемыми **интроектами**, на которые эксперт опирается в своей работе. Интроекты воспринимаются им как непреложные истины, которые принимаются без доказательств, так как изначально усвоены в чужой интерпретации.

Интроекты играют амбивалентную (двойственную) роль в диагностике. С одной стороны, они помогают выносить оценки и суждения, дают диагносту ощущение причастности к соционическому сообществу, чувство профессиональной уверенности. С другой стороны, интроект мешает спонтанно слышать и принимать иную точку зрения, будь это позиция коллеги, ученика или самого типируемого. Случается, что, находясь в плену интроекта, диагност игнорирует или открыто отказывается видеть очевидное, что приводит к ошибкам типирования. Самым ярким проявлением конфликта интроектов бывают разногласия между экспертами, обучавшимися в разных соционических школах: ведь каждый из них использует «непреложные истины», принятые в ходе обучения и своего профессионального развития. *Грамотный специалист стремится отслеживать свои интроекты и прислушиваться к позиции оппонентов и коллег.*

На результат диагностики, на выработку гипотезы типа ИМ типируемого оказывают влияние **проекции** диагноста. Проекция представляет собой *перенос* представлений и качеств самого диагноста на его представление о типе ИМ в принципе и/или на носителя типа ИМ в частности. По мере накопления опыта и наблюдений у диагноста формируется собственная картина о том, что представляет собой тип ИМ, формируется целостный образ типа. На основе этого образа изо дня в день формируется собственное, уникальное видение конкретного типа ИМ. Следует признать, что именно этот **образ зачастую становится психологической основой** для выработки рабочей гипотезы, затмевая собой собственно методы диагностики. Именно здесь кроются причины упрямства, отсутствия гибкости и реплик типа: «*Наполеоны* так не поступают», «Что это за *Максим* такой субтильный — это же просто *интуит*!» и даже сакраментальное «Я так вижу!» **вместо обоснованных аргументов.**

Это явление имеет психологические причины. Даже владеющему технологией диагностики специалисту бывает трудно абстрагироваться от своих индивидуальных субъек-

тивных представлений, образов, наблюдений, которые он незаметно для себя самого представляет другим в качестве объективных данных. Встречая в ответ недоумение коллег, он продолжает упрямиться и настаивать на своем: ведь сам он зачастую не отслеживает собственного переноса, не воспринимает его критически. Чтобы достичь более точного результата, диагносту следует учитывать возможность переноса своих личностных представлений на носителя типа ИМ или на образ типа и стремиться отслеживать их и избегать.

Способы диалога

Позиция диагноста должна быть предельно толерантной и терпимой к любым высказываниям типируемого, особенно если они касаются субъективных взглядов по вопросам религии, морали, политики и иных «трудных» тем. Ни в коем случае не стоит вступать в полемику по существу вопроса, входить в раж, спорить, ругаться, возмущаться услышанным, выбегать из комнаты и проч.

С особой осторожностью следует использовать расхожий соционический жаргон, который может ввести в заблуждение и оказать шокирующее впечатление на гостя: «черный этик», «белый интуит», «типичный аристократ» или «демократ», «беспечный», «упрямый» и т.п. Бывали случаи, когда именно эти выражения приводили к конфузам и соционическое сообщество воспринималось клиентом как странная секта.

Невербальная коммуникация также имеет большое значение в ходе установления позитивного контакта. Стул или кресло типируемого должны быть удобными, занимать рациональную позицию в пространстве, помещение должно быть хорошо освещено и проветрено.

Диагност занимает активную позицию эксперта, к которому обратились за консультацией, поэтому его степень ответственности изначально выше, чем у приглашенного на диагностику человека. Интерес клиента имеет широкий разброс — от праздного любопытства до глубинного психологического конфликта, и именно диагност ответственен за то, по какому именно руслу пойдет коммуникация. **Фокус внимания диагноста** должен удерживать в своем поле не только нить соционического анализа, но и психологическую атмосферу, в которой проходит интервью, а также степень эмоционального комфорта или дискомфорта типируемого. При необходимости гостю следует предложить закончить интервью, остановиться на промежуточной, рабочей версии типа, если клиент разволновался — предложить воды и проч.

Не исключены случаи **психологического сопротивления** со стороны типируемого: тотальный отказ отвечать на поставленные вопросы, конфликтная позиция или наоборот — соглашательская, когда ответы подстраиваются под вопрос по принципу «чего изволите». Диагносту рекомендуется не поддаваться на провокации и манипулирование со стороны гостя, не позволять себе быть вовлеченным в пустые дискуссии и концентрировать свое внимание на способах трансляции информации, которые тот демонстрирует.

Следует также отметить, что соционик не гарантирован от контактов с людьми, *психическое здоровье* которых выходит за рамки нормы: нередко к диагностам обращаются люди в состоянии неврозов, депрессий, тяжелых личностных кризисов. Если в ходе интервью становится ясно, что имеют место неадекватные психологические реакции, прямой или косвенный отказ представлять необходимую для диагностики информацию, открытая конфронтация и обесценивание процесса диагностики и самого диагноста, то его рекомендуется вежливо прекратить.

Если диагностика ведется на учебных занятиях в группе или **в дополняющем режиме**, соционики имеют возможность регулировать психологическое взаимодействие в соответствии со своим типом ИМ. *Этики* берут на себя вопросы эмоционального и психологического контакта, *логики* следят за регламентом, порядком ведения процедуры диагностики, *сенсорики* беспокоятся о создании уютной обстановки, *интуиты* контролируют продолжительность контакта, находят и вскрывают его скрытые возможности. Взаимная поддержка с

опорой на сильные функции ИМ помогают создать уникальные по своей результативности условия психологического взаимодействия.

Поскольку личность имеет глубинные психологические потребности самоидентификации, итоговое описание эксперта типа ИМ влияет на **самооценку типируемого**, на его представление о самом себе, формирует установки по отношению к себе самому и окружающим. Если клиент уже знаком с соционикой, у него могут сложиться верные или неверные представления о своем типе ИМ и, соответственно, — об интертипных отношениях с окружающими. Эти представления порой в корне отличаются от позиции эксперта, которая нередко высказывается в категоричной, безапелляционной форме. Подобное доминантное поведение диагноста нарушает баланс психологического комфорта, формирует потенциальный конфликт.

Диагносту следует помнить, что **диагностика служит высокой цели открыть клиенту новый, соционический взгляд на окружающий мир и самого себя, а вовсе не удовлетворению собственных психологических и социальных амбиций эксперта.**

Клиент, не владеющий основами соционики, как правило, не готов воспринимать информацию о своем типе ИМ в русле теории информационного метаболизма. Поэтому рассказывая клиенту о его предполагаемом или установленном типе ИМ, рекомендуется использовать **максимально нейтральные формулировки общечеловеческого и психологического характера**. Например, вместо того, чтобы заявить клиенту, что у него «болевая черная этика», рассказать, о том, что в своих эмоциональных реакциях он опирается исключительно на свой личный опыт, что ему нелегко следовать правилам эмоционального поведения, спонтанно реагировать на изменения эмоционального фона, предвидеть чужие эмоциональные реакции. При этом следует по возможности использовать естественную для клиента лексику.

Неосторожные реплики о слабых сторонах его типа могут быть восприняты с обидой, вызвать активную работу блока Суперэго как реакцию социальной адаптации. Описание болевой функции (впрочем, как и ограничительной) почти неизбежно вызывает отрицание и протест. С осторожностью следует также давать рекомендации по *профориентации*: принадлежность к тому или иному типу интеллекта не лишает человека свободы выбора, талантов и способностей. Не стоит забывать, что клиент находится во власти собственных интроектов и проекций, которые формируют его представление о себе и своем типе ИМ.

Атмосфера соционического интервью предполагает взаимодействие равноправных участников коммуникации, каждый из которых остается носителем своего типа ИМ. Особенности интертипных отношений способны повлиять на психологическую атмосферу и результат соционического интервью — как повысить его продуктивность, так и усложнить процесс коммуникации.

Таким образом, сама **процедура диагностики фактически есть начальный этап психосоционического анализа и консультирования**, и ее значимость и эффективность повышаются, если диагност учитывает психологические аспекты диагностики или является профессиональным психологом.

Виды психотерапии и работа эксперта-соционика

Соционик вступает в психологический контакт с клиентом и анализирует особенности работы механизмов его психики. Это роднит работу соционика с работой психолога и позволяет проследить некоторые связи и закономерности между контактом эксперта и типируемого и основными методами психотерапии: психоанализа, гештальт-терапии, гуманистической психологии, когнитивно-поведенческой и др. Выводы диагноста и сам процесс диагностики имеют определенное терапевтическое значение. Остановимся на некоторых из них.

Психоанализ

Психоанализ изучает особенности работы подсознания клиента, он направлен на раскрытие вытесненной из сознания информации и опыта (как правило, о психических

травмах). Психоаналитик анализирует спонтанные проявления бессознательного клиента и интерпретирует их, опираясь на свой профессиональный и жизненный опыт. В арсенале психоаналитика находится обширный и сложный теоретический и практический материал, на усвоение которого уходят долгие годы. При контакте с клиентом озвучивается его самая незначительная часть. Задача психоаналитика — дать клиенту максимально беспристрастный и лаконичный анализ проблемы, помочь осознать то, что по разным причинам вытеснялось им из повседневной реальности.

Подобно психоаналитику, при диагностике типа ИМ соционик опирается на теоретические и практические знания, которые создают подводную часть айсберга, как правило, недоступную сознанию клиента. Как и психоаналитик, диагност также выносит суждения и интерпретирует поведение и ответы клиента, но имеет возможность показать ему только верхушку айсберга.

Отстраненность и объективность позиции, профессиональная компетентность должны стать основой при диагностике типа ИМ, диагносту необходимо осознавать, что в этой области он занимает позицию авторитетного специалиста и каждое его слово воспринимается как медицинский диагноз. И этот диагноз может как окрылить, так и глубоко огорчить человека, который пришел на диагностику. Поэтому оценки и интерпретации должны быть сформулированы ясно и понятно для клиента, не стоит занимать позицию небожителя, который делает одолжение простому смертному на том основании, что знает, как устроена информационная структура психики.

Следует отметить, что если диагност не воспринимается как авторитет в данной области, его выводы и интерпретации могут быть публично обесценены (ведь клиент не владеет тем багажом, который входит в арсенал эксперта, а следовательно — не способен оценить его значимость для диагностики). Это довольно распространенное явление в соционике — люди, которые прочитали несколько книг, активно общаются в интернет-сообществах зачастую ошибочно решают, что владеют соционикой сами и могут сами диагностировать самих себя и других людей. В таких случаях следует обращать внимание на длительность и качество своего опыта в соционической диагностике, на то, что по книгам научиться типировать невозможно, так как методы диагностики активно развиваются.

Когнитивно-поведенческая терапия

Это направление в психологии занимается изучением стереотипных когнитивных и поведенческих установок, которые усвоены человеком в процессе жизни. Установки бывают позитивными и корректно сформулированными («надо хорошо учиться», «любить ближнего», «самому зарабатывать на жизнь» и т.п.), и тогда они оказывают поддержку личности в работе и поведении, не мешают решать возникающие проблемы, способствуют развитию.

Однако многие установки и привычные действия в силу различных обстоятельств в жизни человека превращаются в догму, которая мешает строить отношения с другими людьми, реагировать на изменения, формировать адекватное ситуации поведение. Так, например, установка «Надо хорошо учиться» превращается в жесткое правило «Надо **всегда** хорошо учиться». В этом случае человек перестает радоваться успехам, тяжело переживает плохие оценки, корит себя за неуспех, впадает в депрессию или начинает сильно тревожиться. Психотерапевт помогает клиенту переформулировать так называемые ложные когнитивные установки, разрешить себе им не соответствовать и изменять свое стереотипное поведение, которое становится причиной фрустрации (расстройства и беспомощности).

Соционикам приходится сталкиваться с застывшими установками клиента, которые формируют ложное представление о типах ИМ (своих и окружающих) и о том, как эти типы должны себя вести. Наличие таких установок указывает на то, что человек таким способом пытается решать собственные психологические проблемы, объяснить причину своих успехов или неудач в работе или отношениях с другими людьми. Интуиты нередко спорят и доказывают эксперту, что они на самом деле сенсорики, интроверты утверждают, что «я точно знают, что они экстраверты», потому что ведут себя так-то и так-то и проч.

Диагносту следует понимать, что вступать в подобные дискуссии не имеет смысла — ведь здесь, как правило, речь идет не о точности диагностики, а о преодолении тех ложных когнитивных установках, которые уже сформированы у клиента. В подобных случаях можно предложить клиенту прийти на обучающие семинары по соционике или просто призвать к терпимости к иной точке зрения.

Следует отметить, что бывают случаи, когда иная версия типа ИМ данного человека буквально разрушает его картину мира и своего места в ней: тогда он уходит в себя или начинает активно возражать или обесценивать и избегать более длительной или детальной диагностики. Именно в этих случаях соционику следует проявить толерантность и человеколюбие, снять напряжение и указать на то, что он всего лишь выдвигает свою версию типа ИМ. Необходимо также исключать **насильственное типирование** — если человек не желает знать позицию эксперта, ее не следует навязывать. Психологический комфорт личности, ее уникальный взгляд на самого себя важнее любого, пусть даже самого точного, результата типирования.

Если же диагност имеет возможность наблюдать за поведением типируемого после окончания интервью, это в разы повышает точность диагностики. Ведь устойчивые паттерны поведения могут иметь под собой не только психологические, но и чисто соционические причины, то есть обусловлены особенностями работы функций ИМ. Здесь, однако, от диагноста требуется умение отличать привычки, воспитанные окружением, от принципов информационного метаболизма психики.

Гештальт-терапия

Гештальт-терапия ориентирует фокус внимания на то, что происходит с человеком в данной текущей обстановке, «здесь и сейчас», а также на работе с незавершенными проблемами и задачами. Если незавершенная ситуация, которая создает клиенту проблему, прорабатывается вместе с психологом даже спустя много лет, клиент испытывает облегчение и получает возможность двигаться дальше.

Особое место в гештальт-терапии занимает теория поля, что методологически роднит ее с соционикой. Введенное Куртом Левином понятие психологического *поля* указывает на общность восприятия и переживаний между людьми, на установление между ними определенной психологической атмосферы, уникального контакта в данный момент времени в данном месте. Внутри этого поля при условии контакта со средой и другими людьми происходит *осознание* важной для личности информации и связей. Ранее они не были осознанны и поэтому стали причиной страхов, проблем, комплексов.

В ходе диагностики типа ИМ с каждым клиентом также формируется уникальное поле контакта. Каждый человек приходит на диагностику со своими мыслями, эмоциями, представлениями, философией, взглядами, опытом. От того, насколько диагност способен почувствовать поле клиента, настроиться на его волну, вывести беседу на тот уровень коммуникации, который соответствует контакту, во многом зависит конечный результат диагностики. Здесь имеет значение все — удобство стула, качество освещения, настроение участников, наличие или отсутствие посторонних шумов, громкость голоса, особенности интонации, внешние и даже внутренние невысказанные позиции участников процесса.

Любая тема или неловкое слово может нарушить возникший контакт. Опытный диагност внимательно относится к поддержанию полевого контакта, не допускает резкого изменения атмосферы и интонации, если это может привести к разрушению диагностического поля. Следует также помнить, что любой заданный вопрос способен ввести или вывести человека из *поля* того или иного *информационного аспекта* и тем самым поддержать или разрушить возникший контакт. Информация по тому или иному аспекту попадает на соответствующие функции модели клиента — и его информационная реакция имеет диагностическое значение. Само представление о том или ином типе ИМ имеет психологическое поле и незримо присутствует в процессе диагностики, оно может также противоречить представле-

ниям диагноста или других членов группы. Если человек неуютно или комфортно чувствует себя в поле соционики, это тоже отражается на атмосфере, в которой проходит диагностика.

Гуманистическая терапия

Гуманистический подход в психологии подразумевает полное равноправие клиента и психотерапевта, принятие любых психологических особенностей человека, который обратился за помощью. Личность каждого человека переживает самый разнообразный психический опыт: испытывает победы и поражения, переживает травмы и чувство счастья, кто-то испытывает насилие со стороны окружающих, кто-то сам проявлял его в чужой адрес, кто-то научился бороться и преодолевать препятствия, кто-то предпочитает быть мягким, уступчивым и покладистым.

Гуманистическая терапия опирается на принцип непреходящей ценности человеческой личности, на идею принятия, отсутствия директивных указаний и отвлеченного анализа со стороны терапевта. Любая личность имеет право на то, чтобы быть услышанной, на самовыражение и понимание. Терапевт занимает позицию товарища, друга, собеседника — внимательного, не осуждающего. Сама идея принятия человека таким, каков он есть, уже обладает терапевтическим потенциалом, который знаком человечеству с давних времен (поддержку подобного люди и сегодня получают в храмах).

Соционический подход также опирается на гуманистический подход к личности: сама идея врожденных войств типов ИМ, объективных информационных взаимодействий, дуальности и соционности человечества подразумевает признание разных типов интеллекта. Соционика — это мировоззренческое знание, которое родилось на стыке психологии и информатики и предложило новый язык для описания психических процессов. Идея о равноправности и равнозначности типов интеллекта несет в себе мощный гуманистический потенциал, который позволяет определить **соционику как философию информационного гуманизма.**

Важно, чтобы эксперт в соционике понимал равнозначность и равновеликость всех типов ИМ в соционе, умел отдавать должное их сильным сторонам и не подчеркивать и не обесценивать слабые стороны. Если эксперт с предубеждением относится к тому или иному типу ИМ, это прочитывается на подсознательном уровне и ведет либо к потере доверия к эксперту, либо к отрицанию и дискредитации соционики в целом.

Для диагноста необходимо воспитывать в себе глубинное принятие людей вне зависимости от типа интеллекта, в любом случае избегать некорректных высказываний в адрес клиентов как носителей типов ИМ. Позитивный настрой на установление доверительного межличностного контакта, внимательность и умение подстроиться под партнера способствуют успеху диагностики при любых условиях.

Литература:

1. *Дж. Прохазка, Дж. Норкросс*. Системы психотерапии. Для консультантов, психотерапевтов и психологов. — СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007.
2. *Маклаков А.Г.* Общая психология. — СПб.: Питер, 2006.
3. Психологическое консультирование: Справочник практического психолога / Сост. С.Л. Соловьёва. — М.: АСТ: Полиграфиздат, СПб.: Сова, 2010.

Статья поступила в редакцию 19.01.2014 г.

СОЦИОНИКА В ДЕТСКОЙ

УДК 159.923.2

Эглит И.М.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ТИМА ДЕТЕЙ

Описан метод наблюдения при идентификации ТИМа детей. Отмечены некоторые особенности возрастного наполнения модели. Показаны примеры наблюдаемых реакций по параметрам функций.

Ключевые слова: соционика, тип информационного метаболизма, ребенок.

ТИМ детей, особенно маленьких, можно определить при помощи наблюдения. Этот способ эффективен в условиях, когда нет возможности получить информацию методом интервью, задавая прицельные вопросы на определенные функции. При достаточном объеме наблюдений можно достоверно определить ТИМ ребенка в возрасте года. Это объясняется тем, что ТИМ функционирует полностью сразу после рождения, несмотря на то, что полное заполнение модели происходит до 30 лет.

Что мы можем наблюдать у детей?

В области сенсорики:

- Способ занимать пространство. Есть ли склонность занимать, отвоевывать пространство, либо она отсутствует, насколько присутствует понимание, что мое, а что чужое.
- Как воспринимает информацию о внешнем виде: выбор одежды, красиво или не красиво. Насколько может оценить уютность, комфортность, тактильные свойства одежды и других вещей.
- Насколько разбирается во вкусовых свойствах еды, различает тонкие вкусовые качества продуктов, их сочетаемость, насколько хорошо ощущает сытость и голод[1].

В области этики:

- Манера общения с другими детьми и со взрослыми: общительность, драчливость, замкнутость, открытость, способность к сопереживанию и т.д.[2].
- Общая эмоциональность, насколько разнообразна и подвижна мимика и проявление эмоций[3].

В области интуиции:

- Ощущение времени: отношение к опозданиям, задержкам, терпеливость в ожидании, отношение к тому, что подгоняют во времени[4].
- Общая догадливость, смекалка, сообразительность.
- Фантазирование[5].

В области логики:

- Взаимодействие с объектами: починка, понимание устройства, стремление к конструированию, любит ли мастерить, делать руками, интерес к технике, технологиям.

[1] Было замечено, что привередливость в еде не является признаком маломерной *сенсорики*. Многомерные *сенсорики*, особенно с плюсовой функцией БС (+○), тоже часто бывают переборчивыми в пище.

[2] Замкнутость ребенка может быть вызвана не только маломерностью *этики*, но и одномерностью ЧИ (▲), проявляется недоверие к чужим людям.

[3] Эмоциональность можно наблюдать по фотографиям детей. Обычно мимика многомерных *этиков* (особенно ментальных ЧЭ (◣)) гораздо богаче и разнообразнее.

[4] Особенно болезненно на подгоняние во времени реагируют представители ТИМов с одномерной БИ (△). Часто они боятся родительского приема «считаю до трех».

[5] Необходимо обращать внимание на аспект фантазий. Фантазии могут быть как *интуитивные*, так и *сенсорные*.

- Общая последовательность в мышлении, рассудительность.
- Отношение к математике, схемам.

Другие наблюдения:

- Какие игры любит: сенсорные, логические, этические, интуитивные. Как с ними справляется.
- Что раздражает, злит, по какому аспекту информации.
- О чем рассуждает, о чем имеет собственное мнение.
- Что легко дается.
- Чего боится.

Наблюдая названные проявления, мы фактически применяем дихотомический подход, выбираем: этик или логик, сенсорик или интуит. Определившись с двумя макроаспектами многомерных функций, начинаем изучать, по каким аспектам происходит ментальная обработка информации.

Пока ребенок находится в возрасте заполнения *Витала* (до 14 лет), мы практически не можем наблюдать у него характерных для взрослых витальных проявлений: автоматизма и привычности. Однако четко прослеживается индивидуальная направленность всей жизнедеятельности ребенка в витальном возрасте, даже если он рассуждает по блоку Эго, все его интересы будут вращаться вокруг собственной личности. Поскольку мы можем услышать высказывания ребенка от любого блока, важно будет различить блоки Ид и Эго. Наблюдения показывают, что по блоку Эго ребенок настаивает на своей точке зрения и может противостоять мнению взрослых (конечно, при условии достаточной свободы в развитии). Рассуждения по Эго будут со временем вытеснять разговоры по Иду и количественно превалировать.

Проявления знаков функций у детей наблюдаются так же, как и у взрослых.

Наблюдения желательно записывать, отмечая функцию, которую вы анализируете. Например:

Мальчику 4 года

Повторяющаяся особенность мышления — перечисляет все события, которые произойдут до этого момента, потом вписывает в этот перечень новое событие, и продолжает дальше перечисление вплоть до того момента, который ему нужен. Диалог:

- Сегодня приедет папа.

- Сначала я пойду в садик, потом я там пообедаю, потом ты меня заберешь, потом я немного погуляю, потом посплю, потом приедет папа, и мы поедем в парк на качели?

И он таким образом любое событие вписывает в свой распорядок дня.

(Аспект БИ (△), возможна ментальность)

У знакомой сын родился. Ему недавно год исполнился. Наблюдаю его. Эмоции очень бедные с точки зрения мимики. Но самое интересное поведение по ЧС. Он стремится любой объект либо взломать, либо запихнуть куда-то. Причем, если у него не получается, то он громко возмущенно кричит. Это крик отчаяния, не плач, а именно крик. Как все дети, открывает все шкафы и выворачивает их наизнанку. Отец в свои ящики его не пускает. У него на попытки сына залезть в ящик один вопрос: "Ты туда что-то положил? Нет. Нечего тебе тут делать". На что сын нашел ответ. Он стал раскладывать во все ящики свои вещи. Замечу, что ребенок еще не говорит. Но он прекрасно понял ситуацию по ЧС (●).

Один раз ему старшая сестричка дала поиграть мобильным телефоном, который ребенок спрятал. С тех пор несколько недель никто не мог найти этот телефон (он разряжен). Периодически телефон появляется в руках ребенка и тот с ним играет, но в этот момент у него телефон не заберешь. Однако увидеть, куда он его прячет, никому не удавалось, пока мама не нашла телефон глубоко в кухонном шкафу за крупами.

Очень не любит, когда люди, которые приходят в гости, начинают к нему обращаться, им интересоваться. Самый лучший способ с ним наладить контакт, вообще не обращать внимания, тогда он сам подойдет.

(Можно предположить, что у ребенка многомерные функции *логики* и *сенсорики*, функция ЧС (●) — ментальная; неуверен в *этике отношений*).

Наблюдая реакции детей, вы можете, как и у взрослого человека, видеть уверенность в определенных аспектах информации, что может сигнализировать о многомерности функции. Также можно наблюдать ментальные рассуждения (оценки) и согласие или несогласие с определенными нормами.

ЭСЭ, 8 лет. Этика эмоций.

День св. Валентина. Леся ждет не дождется папу, он обязательно ей что-нибудь подарит. Это неважно, что это праздник влюбленных. Для Леси все праздники — ее родные. Она прекрасно знает, что дарят подарки любимым. Но она же любимая дочь, как же иначе. В общем, ждет подарок. И говорит: "Только бы конфеты не подарил". В прошлом году были конфеты, сейчас ей явно хочется что-то посущественней. Приходит папа с работы и... дарит ей коробку конфет. Я наблюдаю, чем это закончится. Ни один мускул на лице не дрогнул, улыбнулась, пошла сразу открывать конфеты. Ничем не выдала своего разочарования! А оно было. Я потом говорила с ней.

(Метальный контроль эмоций).

В классе несколько детей из семей религиозной общины. Им нельзя участвовать в праздниках. Когда в классе отмечают чей-то день рождения, или какой-то праздник (сладкий стол), то этих детей учительница должна выводить из класса. Это просьба родителей.

Леся говорит, что их Бог считает, что праздников не должно быть. Но она считает иначе: "Бог создал праздники, чтобы люди радовались и веселились".

(Пример работы Эго, функции ЧЭ (▙) у ребенка 7 лет).

Сын показывает мне картинки со старинными замками, спрашивает, мол, какой тебе нравится. Я выбрала замок квадратной конструкции. Он говорит: "Да, не повезло бы тебе в те времена". Я: "Почему?" Он: "Тогда было лучше жить в круглых замках. Во-первых, удобнее устроить дзот практически с любого места башни и контролировать наибольшую территорию при помощи одного орудия. А во-вторых, если ядро ударит в круглую башню — меньше шансов повредить ее, ведь ядро полетит по касательной. Если такое ядро угодит в плоскую стену — все, стене конец". А я, выбирая квадратный замок, исходила только из того, что удобнее будет мебель расставить.

(Интерес по ЧС (●), БИ (△) и ЧЛ (■))

К технике у него всегда руки лежали. Однажды были в гостях (Ясику было 4 года), ему предложили посидеть на машине (которая приводится в движение при помощи педалей), правда, предупредили, что она, почему-то не ездит. Ярослав, недолго думая, говорит:

— Сейчас посмотрим, — полез под машину, — тут просто тяга слетела.

Затем сел и поехал. Я помню его удивленный взгляд, когда его за это начали хвалить, — он явно не понял, за что хвалят, это же так просто.

(Многомерная ЧЛ (■))

Прошу ребенка набрать мне воды в разбрызгиватель (глажу одежду). Ребенок приносит разбрызгиватель и смотрит на мою реакцию. Рожица довольная такая. Брызгаю, слышу аромат одеколона. Спрашиваю, зачем добавила ароматизатор? Ну, понятно, чтобы вкусно пахло. Я говорю: "Но ведь не все запахи подходят, например, мужчинам и женщинам" (тут я должна сказать, что у нас дома женских ароматов нет, потому что я не пользуюсь, а вот у мужа есть, и она его одеколоном ароматизировала воду). Так вот ребенок отвечает, что она понюхала и решила, что этот запах подойдет и мужчине, и женщине. Принюхавшись, соглашаюсь, запах довольно тонкий, не резкий, не откровенно мужской.

(БС (○) — ментальная, многомерная)

При достаточной подготовке можно отслеживать и маломерные реакции или высказывания. Пример одномерной реакции по БИ (△) (12 лет):

Подходит к маме и задает вопрос:

— А что есть какой-нибудь человек, который сидит и придумывает на всю Землю, в какой день начнется следующий новый год?

— ???

— Ну, в понедельник, или во вторник...

— Следующий год начинается на следующий день после того, как закончится старый. Так же и следующий месяц начинается на следующий день после предыдущего.

— А точно. Я иногда это понимаю, а потом опять забываю.

Подумала и говорит:

— А прикольно было бы, если бы каждый следующий новый год начинался в другой день. Например, в этом году, первого числа, а в следующем — второго числа, а потом — третьего.

Страх по логике и интуиции:

Если что-то трудно — делать этого не хотим и даже плачем. С трудом удается объяснить, что это не так трудно, как ей кажется. А сегодня рассказывала о своей фантазии — как она поведет детей в неизвестный мир, где зарыты сокровища и покажет им, где надо копать:

— Мама, а если там копаться не будет, то дети подумают, что я глупая, да?

— Не факт, что не будет копаться. Проблемы будешь решать по мере их возникновения: видишь, что не копается, садитесь все вместе и думайте, что с этим делать, может, специальную дорожную технику на подмогу вызовите, может, с другой стороны начнете копать, на месте уже решите, — Злата повеселела, найден выход, теперь дети не будут думать, что она глупая.

(Неуверенность в *логике* и *интуиции* может указывать на маломерность соответствующих функций)

Наблюдения за тем, как заполняются и используются нормы по ЧИ (▲):

— Жизнь всегда неизведанна (минус ЧИ, норма).

— Все люди идеальны, но не все могут это понимать (ЧИ норма).

— Если кто-то считает меня неправой, то я просто отключаюсь (ЧИ витальная норма).

— Вот услышала я в сериале "Дневники вампира" фразу "чья бы корова мычала", запомнила ее и теперь везде говорю. Я думала, где это люди берут такие фразы? Теперь знаю. (ЧИ норма)

Пример отслеживания блока функций:

— Если ты кому-то хочешь показать, что не хочешь с ним дружить, что ты будешь делать?

— (спрашивает) Толкнуть, ударить? И укусить?

— Да нет, без драки, просто показать человеку, что не хочешь с ним дружить, что плохо к нему относишься.

— Ну, пусть он бьет и толкает, а я молчать буду...

(Блок БЭ (⌙) и ЧС (●))

Наблюдая за детьми, нужно учитывать особенности их окружения и воспитания. Запреты, наказания, негативные оценки (особенно по одномерным функциям), неблагоприятная обстановка в семье и даже чрезмерная забота влияют на наполнение модели ТИМа, искажают его нормальное функционирование [1]

Литература:

1. *Эглит И.М.* Искажения ТИМа // СМиПЛ. — 2013. — №2.

Статья поступила в редакцию 30.08.2014 г.

УДК 159.923.2+37.04

Пушкарева А.Н.

ДЛЯ ЧЕГО НАДО ЗНАТЬ СОЦИОНИЧЕСКИЙ ТИП РЕБЕНКА

Знание соционического типа ребенка позволяет избежать множества ошибок при воспитании и определении профессиональных склонностей.

Ключевые слова: соционика, способности, потенциал личности, соционический тип, профориентация.

Каждый ребенок наделен от природы определенными внутренними и внешними особенностями, способностями и потенциалом. Одни дети от природы очень любознательны — все хотят поисследовать, со всем поэкспериментировать. А другие, наоборот, любят созерцать, медлительны, неспешны, зато везде могут устроиться с уютом и комфортом. То есть у каждого — свои природные характерные черты и ритмы. Кто-то в любой песочнице идет со всеми знакомиться и общаться, а кому-то хорошо сидеть в уголке со своим куличиком. Кого-то тянет рисовать, а кого-то покомандовать. Кому-то нравятся конструкторы и пазлы, а кто-то легко и непринужденно устраивает театр одного актера. У каждого свой психотип — это то, что от природы естественно и свойственно человеку, то, что дано ему от рождения. И уже в самом юном возрасте это все хорошо видно. То есть мы уже рождаемся с определенными предпочтениями, с заданной программой, которая заложена как «прошивка», как некий фундамент наших качеств и черт характера, естественного поведения.

Пример. У нас еженедельно проходят консультации детей по профориентации, и есть единый набор игрушек, который мы предлагаем каждому пришедшему ребенку. И потому накоплены интересные наблюдения и выявлены закономерности, — как дети с разными психотипами взаимодействуют с этими игрушками и как, собственно, психотип порой влияет на их выбор. Например, дети, для которых от природы характерно тонкое чувствование эмоций и отношений, часто с неохотой берутся за коробку с разнообразными куклами, мишками и мультяшными персонажами. Как вы думаете, почему? Да потому, что на консультации в комнате есть незнакомые люди (эксперты, которые проводят соционическую диагностику), и это вызывает подчас гораздо больший интерес у таких детей — установить с новыми «тетями» эмоциональный контакт. Хотя при желании они могут устроить и бурную дружбу между всеми игрушками, всех их воспитать, всем посочувствовать.

Можно сказать, что эти естественные предпочтения — разные у разных детей — это определенный склад, природа, тип, как вам больше нравится. И в этой заданной от природы «прошивке» есть не один слой, там много составляющих. В том числе там есть те особенности, которыми ребенок обладает для обработки информации. Разные дети имеют разные потенциалы, чтобы воспринимать ту или иную информацию многогранно, объемно — это то, что в соционике называется тип информационного метаболизма (соционический тип, или сокращенно ТИМ), та самая операционная система, глубинная «прошивка», которая обусловливает предпочтения одних сфер информации и игнорирование других.

Так вот, родители очень часто имеют иной психотип, для них более естественно видеть объемно иные темы и сферы, чем для ребенка. И возникает ожидание от ребенка такого же понимания. А его не происходит, сколько бы ни пытались обучать. Здесь и форми-

руется первая причина того, почему ценно знание, что ребенок от природы другой и в чем он другой, осознание размера и масштабов этой разницы. Да, мы разные, и в ряде моментов не понимаем друг друга, а по этой причине регулярно возникает конфликтное общение, стресс для одного или обоих участников коммуникации. И порой знание закономерных типовых нестыковок или особенностей между типами мамы и ребенка снимает ряд острых моментов во взаимодействии и привносит понимание.

Пример. Мама привела сына 6-ти лет на соционическую консультацию с желанием понять причину одной стабильной реакции ребенка: он отказывается идти, протестует, плачет, когда они собираются на какую-либо культурную программу (цирк, театр, кино). Но когда она его туда все-таки приводит, он втягивается и всем доволен, веселится и радуется. Мы определили психотипы мамы и ребенка, и стала понятна причина такой реакции. Для мамы свойственно все делать в последний момент — спонтанно и быстро (тип △■ (ИЛИ)), и сыну она также преподносит информацию в последний момент. Это ее типовая информационная особенность, А вот психотип ребенка в отношении всего нового требует иного, ему важно заранее знать, куда они собираются идти, и длительное время настраиваться на предстоящий культурный поход (тип □● (ЛСИ)). И тогда не будет возникать реакция со слезами и протестами. Это характерная для его типа особенность, не зависящая от возраста.

Между определенными типами существуют закономерности интертипных отношений, и если их учитывать (не важно, через осознанное знание или просто по наитию), то конфликтные моменты будут сглаживаться.

Вывод первый: знание соционического типа ребенка и родителя позволяет осознать, в чем они разные, каких особенностей во взаимодействии не избежать и что нужно учитывать для облегчения общения, контакта.

Какие-то черты ребенка родителей радуют, они им понятны, вызывают умиление и одобрение, порой даже гордость и восхищение своим чадом. Понятные и ценные для них проявления ребенка активно поддерживаются. Но часто есть моменты, которые вызывают непонимание и, в силу этого, беспокойство, дискомфорт. Родители не знают причины таких проявлений, для них самих несвойственных, и начинают их ограничивать, пресекать, еще хуже — за них наказывать. Или порой стыдятся, боятся, не знают, что с этим делать, и ребенок так или иначе начинает ощущать, что эта его способность, особенность родителями не поддерживается. Пусть даже сначала это происходит просто как реакция — без слов, реакция неприятия от родителей. Хотя чаще это очень быстро перерастает в предмет воспитания и попытки переделать свое чадо. Его проявления переводятся в понятные и удобные: вот такой ты нам нравишься, а такой ты плохой, такого тебя не любим. Конечно, речь идет не о хулиганстве и не о том, что любое наказание — это подавление личности. Но часто бывает, что не одобряется то, в чем родители и ребенок разные.

И даже если это не выливается в переделку и форматирование ребенка «под себя», можно просто не заметить, проигнорировать ряд проявлений, опять же в силу того, что непонятно, что с этим делать. А ведь часто в этих проявлениях ребенка живет тот потенциал, те сильные стороны, которые позволяют потом реализовать творческий ресурс. Именно там могут залегать сокровища, дарования взрослеющего человечка, связанные с его будущей профессиональной

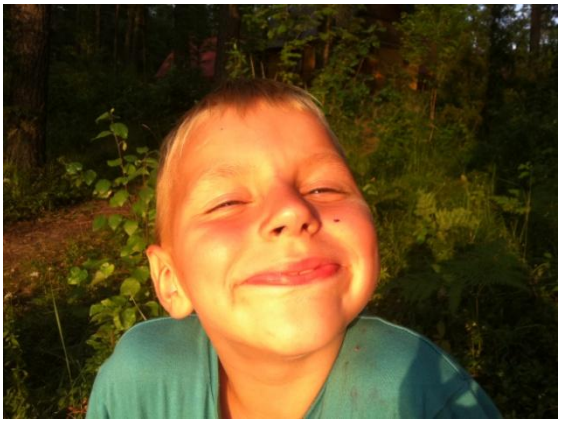
реализацией.

Пример. Мама девочки очень хорошо и готовила, и шила, и всегда проявляла интерес к разного рода рукоделию. Люди такого типа с самого детства имеют гораздо более подвижную и выраженную моторику рук по сравнению с другими. Для ее психотипа очень естественно терпение, усидчивость. Таким людям легко ощущать материалы, фактуры, работать руками, преобразовывать пространство — в этом, в том числе, и их точка реализации (тип ⌙● (ЭСИ)). Поэтому для нее этот слой реальности, эти темы, эта информация казались простыми, естественными, ценными, ПОНЯТНЫМИ. И когда ее дочь тоже стала показывать некие результаты в рукоделии, то мамой это очень ценилось, превозносилось, акцентировалось. Дочери она прочила уже успешное будущее, связанное с работой ручками. И при этом мамой так не ценились те результаты, которые были для психотипа ее ребенка более естественны — исследования окружающей действительности, поиски невероятных решений обычных задач (тип ▲□ (ИЛЭ)). Просто маме это не было так понятно и очевидно, как некоторые успехи в рукоделии. Поэтому когда встал вопрос выбора профессии, то у дочки дилемма — пойти туда, где есть интерес личный, но мама такой вариант не поддерживает, или пойти туда, где ручками вроде что-то получается и будущее светлое мамой обрисовано, но не преувеличена ли мамой склонность к рукоделию, да и с усидчивостью большие проблемы... Вот здесь велик шанс выбрать не свою дорожку.

ВЫВОД ВТОРОЙ: знание соционического типа ребенка позволит сохранить тот потенциал, который может быть иным, чем у родителя, и в силу этого может быть не замечен и не раскрыт вовремя.

А еще бывает, что таким непониманием родителей подрываются элементарные способы защиты и уверенность в себе. Происходит это потому, что в нашем психотипе закладываются не только сильные стороны для реализации в деле, но и способы отстаивания себя в этом мире. Они у всех разные, и для каждого естественен свой типичный способ удержания своих личных границ и их защиты.

Пример. На соционическую консультацию как-то пришел взрослый человек, который в ситуациях защиты начинал нервничать, пыхтеть, потеть, и это все казалось неестественным, потому что это — сильный, крупный мужчина, хорошо владеющий своим телом и пространством, комфортно его занимающий (тип ○■ (СЛИ)). Для его психотипа вполне естественно, когда нужно кого-то поставить на место, говоря образно, «стукнуть кулаком по столу» без лишних разговоров, но никак не истерично паниковать. На консультации обнаружилось, что просто у его мамы подобный способ защиты — для него естественный от природы — находится в болевой точке, приносит дискомфорт для ее психотипа. Всю жизнь он испытывал ограничение своих проявлений так называемой волевой сенсорики в ситуации защиты, и стало понятно, почему человек так старательно избегает в жизни отстаивать позиции, не продвигается выше в своих желаниях. Это происходит просто потому, что он запрещает себе после протестующих реакций мамы проявлять свои естественные защитные механизмы. Сам себя сильно ограничивает.



Ребенку дают понять, прочувствовать, что одна часть его личности нормальная, и даже хорошая, а другая — неприлична, недостойна проявления. Конечно, получая такую

обратную связь изо дня в день, ребенок со временем вырабатывает неуважение к этим своим сильным сторонам и предпочтениям. Он сам начинает подавлять, игнорировать и не замечать то, что в нем сильное, но просто не ценится родителями потому, что они этих чуждых для них проявлений не понимают. И повзрослевший человек уже сам начинает ощущать — такое в себе допускать нельзя, табу. А это всего лишь типичное естественное проявление, которое позволяет себя защищать и чувствовать сбалансированно, — просто маме оно приходилось на точку крайнего неприятия и непонимания. Самоподавление естественного налицо.

Вывод третий: знание соционического типа может уменьшить количество неврозов у растущего человечка.

Очень частая причина обращения к диагностам-соционикам, — это выбор направления развития ребенка, подбор подходящих ему целенаправленных развивающих программ. Ведь особо заботливые родители стараются многосторонне развивать свое любимое сокровище, так, что у него совсем не остается детства. Каждый день — разные кружки и секции, и ребенок уже как маленький серьезный старичок — кругозор его ширится, а тяжесть от обязанностей все сильнее наваливается. Знание соционического типа подсказывает, как сфокусироваться на важном и отказаться от того, что не станет для ребенка подспорьем в самоощущении или в профессии. Это позволяет освободить время для детства и не упустить развитие ключевых компетенций, распыляясь на все возможное в современном мире изобилие направлений развития.

Пример. Не так давно на соционическую консультацию папа привел сына, в котором души не чает и развитием которого очень активно и много занимается. Перед нами сидел скованный, зажатый юноша, и на первый взгляд это вызывало недоумение — при такой-то любви, родительской заботе откуда такая неуверенность в себе?! Но после типирования все стало понятнее: сын — прирожденный психолог (тип ⌙▲ (ЭИИ)), а папа по своей натуре — воин (тип □● (ЛСИ)). Мальчика он воспитывает «настоящим мужчиной» в своем понимании, по логике и воле. А юноша внутренне ощущает, что не дотягивает до папиных ожиданий (да и не может — у него информационная природа другая), и от этого возникает внутреннее напряжение. Спасибо этому папе, что у него возникло понимание и желание сделать свои усилия и свой вклад в ребенка более точно направленными.

Вкладываться активно и много в детей — да! Но практика показывает, что «не всегда в коня корм»… Знание о существовании разных типов информационного метаболизма может стать особенно полезным при большой заботе о детях и внимании к ним. Кроме того, у каждого типа, помимо сильных сторон, есть и слабые, и если их случайно начать развивать, то погаснут настоящие таланты, а придуманные

не разовьются выше пользовательского режима. И эти нюансы тоже полезно знать, чтобы не обрекать ребенка на будущее профессиональное существование в режиме исполнителя, а не творца.

Вывод четвертый: знание соционического типа поможет сфокусировать родителям выбор развивающих программ.

И, наконец, в качестве последней, но самой очевидной причины необходимости определения психотипа ребенка будет названа собственно сама профориентация: какую профессиональную дорожку выбрать и куда дальше идти учиться после школы. Тенденции последних изменений программ школьного образования будут вынуждать определяться с профессиональной специализацией все в более и более раннем возрасте. И эту проблему значительно облегчает существование соционического знания — в нем есть ценнейшие подсказки по тем сильным сторонам человека, которые в определенных возрастных периодах могут быть не так очевидны. А ведь существуют давно изученные закономерности развития и наполнения нашей информационной природы, и специалисты все эти моменты смогут учесть и дать корректировки порой крайне неверно выбранным родителями для своего чада векторам профессионального развития.

Пример. Удивительно выразительными бывают ТИМные проявления, когда они не зажаты и открыто проявлены. Юноша-старшеклассник на типировании отвечает на вопрос — справедливы ли учителя в школе, защищал ли он третьих лиц в ситуациях несправедливости — в следующем ключе: «То, как я понимаю справедливость, мне проще вам на примере пояснить: возьмем одно предприятие, оно исправно платит налоги, продуктивно работает, прибыль высокая. Но вот происходит рейдерский захват, это справедливо? Давайте посмотрим с точки зрения отдельного предприятия, конкурента и государства на этот момент…». Неискоренимая экономика — даже личные чувства и восприятия проще проиллюстрировать через предпринимательские примеры (тип ■△ (ЛИЭ)). А родители склоняют мальчика к выбору специальности «психолог».

Родители, бывает, такого ребенка могут записать в гуманитарии, а огромный его потенциал таится именно в сфере бизнес-технологий, в нем с пеленок неискоренимая живая экономика и соответствующий масштаб. Печально, но без доверия ребенку и знаний об информационной «врожденной» специализации родители этого порой не замечают и направляют в «психологи». На консультации были расставлены иные акценты по сильным сторонам этого юноши.

Вывод пятый: допустить меньше ошибок в выборе профессии и образовании — основная и самая очевидная причина необходимости определения соционического типа.

Перечисленные выше проблемы можно решить благодаря типированию — определению соционического типа ребенка и психотипа родителей и выявлению общих закономерностей развития отношений между ними, что, как правило, осуществимо в рамках одной соционической консультации. Такие консультации еженедельно проводятся у нас в Школе прикладной соционики под руководством Е.А. Удаловой.

Статья поступила в редакцию 16.05.2014 г.

СОЦИОНИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 159.923.2+658

Голуб А.А.

РОЛЬ ЭТИКИ В КОРПОРАТИВНОЙ СРЕДЕ

Подробно анализируется применение информационного аспекта «этика» в корпоративной сфере. Когда психическая функция «этика» наполнена и реализована, человек активно проявляет свои этические таланты и берет за них ответственность. Практика показывает, что благодаря сильным этическим сторонам такие сотрудники могут помочь руководству компании работать с психологическим состоянием команды.

Ключевые слова: соционика, этика, психологический климат в коллективе.

«Коллектив без этики не живет»
Е.А. Удалова

Все мы в жизни сталкиваемся с проявлением этики отношений и этики эмоций на каждом шагу. Общаясь с друзьями, мы видим, как этик из нашего окружения проявляет интерес к нашим отношениям со второй половинкой, семейным проблемам, нашему внутреннему состоянию и гармонии с самим собой, нашему настроению, энтузиазму. Приходя в какое-то учреждение или магазин, мы можем столкнуться с очень обаятельным человеком, который, возможно, мало что смог нам дать полезного с точки зрения логики, но почему-то повлиял на наше настроение и на наше отношение к нему. Общаясь в наших семьях с этиками, мы ощущаем много эмоций и настроений, разных и таких противоречивых, какого-то влияния и манипуляций, когда поступки человека не изменились, но наше отношение к нему преобразилось. Мы встречаем этих людей на улице или в поезде, когда их глаза и улыбка и общение дают нам эту энергетику и человек сохраняется надолго в нашей памяти. Их слова западают глубоко в душу и уже живут своей жизнью, а ты меняешься, внутри происходит преображение, изменение твоего отношения к себе и другим людям, к нашему миру и жизни.

Все это этическое влияние мы можем испытывать как в позитивном ключе, так и в негативном. Поддержка, сочувствие, эмпатия, оптимизм и жизнелюбие, зарядка энтузиазмом и хорошим настроением, очень тонкое прочувствование нас, наших настоящих внутренних переживаний и проблем, когда мы бьёмся и ищем внешние причины наших бед и тревог в окружающем мире. А в нас они находят те скрытые «замочки», которые закрывают нас от себя и этого мира, от других людей, вводя в нас чувство обиды, страха, неуверенности, злости. Это одна сторона этики — созидательная, живая и такая ценная для людей в наше время. Не ощутимая совсем, как-будто это мы сами становимся другими, а «виновник» этого преображения остается в тени.

Интриги в семье и на работе, когда выживаются люди, портится их имидж и настраиваются против человека другие люди, какими-то «случайно» брошенными словами или планомерным выстраиванием отношения этих людей к жертве, влияние на наше настроение, когда этик его портит своим плохим настроением, а эта энергия очень сильная, влияющая на окружающих без слов или скандалов, какие-то обиды и другие манипуляции в корыстных целях — это другая сторона медали этического мира.

Все это этика со своим влиянием на нас в любых жизненных ситуациях, хотим мы или нет, но она проникает в нас, и мы не можем от нее изолироваться. Мы не будем говорить в данной работе о воспитании и раскрытии этики созидательной, ответственности за нее и что на это влияет — это тема других работ и исследований. Мы поговорим более подробно о том, какова роль этики в корпоративной среде, в бизнесе и в деловом взаимодействии коллег, клиентов и заказчиков.

Работая на предприятиях, мы часто сталкиваемся с сотрудниками-*этиками*, которые занимают обычные должности в бухгалтерии, экономическом отделе, на производстве и других сферах или даже руководят предприятиями, отделами и подразделениями. Все мы выполняем должностные инструкции на предприятиях или задачи, которые ставятся перед сотрудниками. По большой части, логические. Скорее даже, от нас ждут выполнения логических задач: составление отчетности, аналитическую работу, планирование деятельности, расчеты показателей финансовых, составление презентаций. Можно долго перечислять логические критерии, но это то, что от нас формально ждут на предприятиях и оценивают нашу работу по ним. Этические задачи в корпоративной среде не осознаются, как обязанности, и критерии успешности выполняемой работы. В лучшем случае, это воспринимается как способность человека успешно коммуницировать, взаимодействовать с клиентами и коллегами и воспринимается, как необходимый навык каждого сотрудника.

Что же происходит, когда *этик* на работе выполняет свою работу и логические задачи? Все мы знаем, что модель каждого ТИМа очень сбалансирована и у каждого *этика* есть в пользовательских режимах (ролевой и референтной ячейках модели А — 3-й и 6-й) *логика* интровертная или экстравертная. И при развитии их, каждый *этик* может справляться с логической работой. Также как и *логик* — может успешно коммуницировать, взаимодействовать с клиентами и коллегами. Так вот *этик* может исполнять логические обязанности и вполне успешно. Но мы знаем, что это исполнительский, пользовательский режим, когда изучены шаблоны и они поддерживаются, но по слабым функциям сложно представить прорывы и решение сложных творческих задач, поэтому зачастую этический потенциал сотрудников этиков простаивает. Они направляют всю энергию и силу на развитие слабых сторон своей модели. Да, конечно, *этики* все равно часто находят выход своей энергии в общении с коллегами, в организации и участии в корпоративных мероприятиях, решении конфликтов своих коллег. Но все это происходит кулуарно и без должного внимания со стороны работодателя. В худшем случае, происходят интриги и «подковерные игры», за счет которых этики пробивают себе карьерный путь. Ведь то, что работодатель не осознает этическое влияние в коллективе, не означает, что его не существует. Этическое поле живет и управляется этиками, они видят его хорошо и понимают, как использовать эти свои способности на решение своих жизненных и карьерных задач.

Приведу примеры, как игнорируется этическое поле и когда просто неверно воспринимается влияние этиков в коллективе.

Один наш ученик по ТИМу ⊾▲ (ЭИИ, «Достоевский»), окончив технический вуз (а ролевой структурной логики у «Достоевского» может хватить на такое обучение) работал системным администратором в одной из компаний. Справлялся с обязанностями он вполне успешно, поддерживал сеть и всю инфраструктуру, обучал пользователей работе с оборудованием. Но базовая белая этика (⊾$_1$) требовала своей реализации и наш друг начал выстраивать доверительные отношения с сотрудниками, налаживать контакт и общаться «за жизнь», раскрывать их и видеть их душевные потребности, переживания, начал помогать советами и поддерживать. Сотрудники стали увольняться, захотели менять свою жизнь. В итоге нашего этика руководитель уволил с формулировкой: «Нам не нужны психологи, нам нужны системные администраторы».

Никто не спорит в том, что каждый должен быть на своем месте, но вопрос к руководству, почему они не использовали такой талант сотрудника на благо компании, на поддержание благоприятной атмосферы в коллективе, разрешение конфликтов, создание позитивного имиджа своего работодателя и можно много еще перечислить.

Еще один пример: В одной из компаний работала женщина по ТИМу ⊾● (ЭСИ, «Драйзер»), занимала она должность Заместитель генерального директора по экономике. Благодаря своим этическим способностям, она смогла сделать карьеру и вырасти с должности секретаря до руководителя топ-уровня. Почему благодаря этическим способностям? Проходя путь от стартовой должности, наш этик успел поработать в бухгалтерии, финансовом отделе, занимался аудитом и везде руководители этих подразделения со-

мневались в логических способностях сотрудника, в его системном и математическом мышлении, которое требуется для данной работы. На должности Заместителя генерального директора по экономике коллеги не получали точной финансовой информации, не было порядка в процессах, но как же вы спросите сотрудник добился больших успехов? Дело в том, что такая этика позволила выстроить прекрасные отношения с руководством компании — логиками, генеральным директором с суггестивной белой этикой, другими топменеджерами. Убирались конкуренты, ставшие на ее пути, плелись интриги, применялись манипуляции, выживались руководители, которые возмущались качеством работы экономического блока и мешающие полностью прийти к власти. Пришло все к тому, что реальное управление компанией перешло в руки нашего этика. Набралась, конечно, команда в его подчинении, которое уже готовила всю оперативную работу, а наш этик вершил судьбы коллектива. Сразу замечу, что в ходе таких спец.операций очень страдала атмосфера в команде, происходили конфликты, сотрудники перестали верить руководителям, а руководители — сотрудникам. Уходили целые команды, которые создали этот бизнес из-за влияния этого человека. Специально высшее руководство настраивалось нашим этиком против других людей, создавая ощущение заговоров, обмана и лжи, К сожалению, бизнес в компании стал приходить в упадок. Вот так этик, направив свой талант, в деструктивное русло, шел к своей личной власти. Вот насколько сильный и мощный инструмент этика, которая до сих пор в корпоративной среде обсуждается только в кулуарах.

Хотелось бы представить, как такой талант мог бы помочь создать сильную и сплоченную команду, зарядить на общее дело, создать комфорт в общении в коллективе.

Это всего лишь несколько примеров проявления этики, когда негласно она проявляется, хотим мы этого или нет, но это поле существует, и мы призываем использовать эти способности. Осознанно задействовать этические потенциалы в качестве ресурса для развития и укрепления бизнеса.

Давайте подробнее разберем, для каких целей этика может быть полезной и результативной применительно к корпоративной сфере. При этом речь идет о том, когда этика наполнена, реализована, человек за свои этические таланты берет ответственность и активно их проявляет. Практика показывает, что благодаря сильным этическим сторонам такие сотрудники могут помочь руководству компании работать с психологическим состоянием команды и выполнять следующие задачи:

1. *Формировать команду и подбирать сотрудников.*

Работники этических ТИМов хорошо будут видеть и чувствовать людей, их внутреннее состояние, психологический настрой, считывать моральные и нравственные проявления, способности к коммуникациям и работе в команде, самооценку, восприятие жизни и других людей, их внутреннюю мотивацию. Что очень важно видеть совместимость новых людей с существующей командой. Во время собеседований и подбора сотрудников, формировать имидж работодателя и руководителя, то есть привлекать новых сотрудников в компанию.

2. *Адаптация сотрудников.*

Никто лучше не сможет справиться с задачей по интеграции новых сотрудников в коллектив. Именно этик с сильной этикой отношений может поддержать новичка на новом месте, а для любого человека это стресс и ему важна психологическая поддержка, внимание, искренность и вера в него. И что важно, умение настроить коллектив принять новичка, подружить его со старожилами.

3. *Разрешение конфликтов в коллективе.*

Этика отношений очень хорошо чувствует настрой людей друг к другу и видит, откуда возникают злость, обида, агрессия, страх и непринятие одного человека к другому. Причин этому может быть очень много, совсем не видных и не понятных на первый взгляд.

Каждая энергетика человека влияет на другого, положительно или отрицательно, возникает необъяснимая симпатия и антипатия. И сам по себе конфликт в коллективе такой сотрудник может разрешить еще до его наступления, пока он не принял острую эмоциональную стадию. Просто, заметив, какие-то проявления людей. Это сложно объяснить, но люди мирятся при участии этика, который не будет объяснять, почему ругаться плохо, просто люди им настраиваются положительно друг на друга. Этик находит те добрые, хорошие, положительные и приятные черты в человеке и преподносит это коллективу, оппоненту. Разворачивая светлые стороны его души. Поэтому сильный этик может и не допустить конфликта, создав тот самый мостик между людьми, и симпатию друг к другу. Само собой, когда конфликт разгорается, кто как не этик может успокоить людей, разрядить обстановку и пригласить за стол переговоров. Как иногда рассказывали сотрудники, при таком человеке как-то стыдно и неловко становится выяснять отношения, когда он с такой искренностью и вниманием относится к переживаниям каждого участника конфликта.

4. Помощь руководителям при перестановках сотрудниках и увольнениях/сокращениях.

Очень часто мы сталкиваемся с тем, что увольнение сотрудников по разным причинам становится тяжким бременем для многих руководителей, особенно это касается руководителей логиков. Ведь увольнение сотрудника сопровождается беседой с ним, когда руководитель объясняет свои мотивы, договаривается о компенсациях и старается сохранить репутацию компании и лично свой имидж, при таких беседах не редко говорятся людям не очень приятные слова, негативная оценка результатов и профессиональные качества сотрудников. У самого сотрудника, безусловно, остается очень негативное впечатление и обиды, да и сам руководитель логик переживает негативные эмоции, что ему так пришлось поступить с человеком, у которого может быть семья, долговые обязательства и т.д. Наблюдая за работой этиков в таких ситуациях, мы видели, как они намного легче справляются с собственными переживаниями и эмоциями, ответственностью перед людьми в таких «этических» переговорах, проявляли внимание и сопереживание уволенным сотрудникам, оказывали поддержку, сглаживали напряжение и конфликт, а также сохраняли репутацию компании и руководства.

5. Энтузиазм и атмосфера коллектива

Руководители всегда сталкиваются с тем, что не знают, как мотивировать своих сотрудников, поднимать их «боевой» дух, настрой на работу и результат, формировать интерес к работе и коллективу, когда необходимо, чтобы у сотрудников «глаза горели» или в коллективе была позитивная и легкая атмосфера. Ведь никто уже не сможет оспорить тот факт, что такая нематериальная мотивация, помимо денежной очень важна среди работников — повышается результативность, внутренний настрой, формируется положительное отношение к руководству и имиджу компании. Многим хочется, чтобы человек шел на работу с удовольствием. Именно этикам можно доверить такие задачи, когда необходимо заряжать коллектив позитивным настроем, энергией и формировать лояльность к команде и руководству, создать «душевную», но в то же время рабочую атмосферу. Именно создавать команду! Мы знаем много примеров, когда в компании не платили больших зарплат, не обеспечивали хорошими социальными пакетами, но сотрудники преданно и стабильно работали в коллективе благодаря руководителю этику или коллегам этикам, которые могли создавать атмосферу сотрудничества, доброжелательности и энтузиазма. Энтузиазм — это ценный ресурс компании.

6. Работа с клиентами/партнерами

Как кажется многим руководителям, деловые отношения с клиентом или партнером по бизнесу сводятся к чисто качественному исполнению своих обязательств по заключенным контрактам, умению четко изложить позицию, обсудить и договориться об условиях работы, профессиональной подкованности в деле самих переговорщиков, менеджеров по

работе с клиентами. С этим сложно поспорить, все это необходимые составляющие успешного бизнес сотрудничества. Но многие забывают о том, что очень важно выстраивать отношения с клиентами, именно отношения. Умение расположить, вызвать доверие, раскрепостить напряженную обстановку переговоров, обаять клиента — все это под силу этику. Нам многие руководители рассказывали, что когда они брали с собой на переговоры сильного этика, взаимодействие получалось более результативным. Что же такого делал этик, убеждал клиента? Нет, зачастую этик вообще мало проявлял себя в разговоре двух партнеров, он просто создавал атмосферу сотрудничества, легкости и доверия, когда люди обсуждали деловые вопросы, этик своей энергетикой вызывал интерес и приятные эмоции, сглаживал острые углы шуткой, взглядом, улыбкой или какими-то комментариями.

А как этики могут незабываемо презентовать услуги и продукты компании! Об этом тоже есть много успешных примеров. Яркая, эффектная и заводящая презентация (даже не суть иногда, а форма подачи), подвластная этику, делает свое дело, и клиент уходит впечатленный — этик устраивает шоу! Конечно, все зависит от клиента и хороший этик это тонко чувствует, как именно нужно выстроить отношения, что сказать, как подать информацию или просто промолчать.

Также много примеров, когда именно этиками успешно делались «холодные продажи», когда на рынке большая конкуренция, а этик мог так зацепить клиента, что тот обслуживался в его компании. Менеджеру по продажам отводится совсем небольшое время, чтобы заинтересовать клиента услугой или товаром, пока тот не положил трубку или не ушел, и именно этик часто находит такие слова, так увлекает клиента, что он соглашается приобрести продукт, который ему даже и не был нужен.

Пример. Девушка по ТИМу ○▙ (СЭИ, «Дюма»), которая работала в фирме по продаже ламината, вызвала восторг у руководителей. Клиент позвонил по ошибке на их фирму, трубку взяла девушка-«Дюма». Этот клиент звонил на кондитерскую фабрику, но узнав, что это фирма по продаже ламината, собирался положить трубку. Как рассказывает наша прекрасная «Дюма», она начала с ним о чем-то болтать, за жизнь, шутить, обсуждать какие-то отстраненные темы. На следующий день клиент приехал и сделал заказ у этой фирмы, т.к. выяснилось, что ему все-таки стал нужен ламинат.

Примеры, когда клиент после общения с *этиком* менеджером по работе с клиентами рекомендует своим знакомым и друзьям фирму именно за сервис, внимание и чуткость, позитивный настрой, обаяние и доверие, также нам известны в большом количестве.

Безусловно, мы можем найти еще много примеров, где этик поддерживает логика в работе с людьми. Ни в коем случае мы не хотим утверждать, что только сам этик может справиться с этими задачами. Наибольших результатов возможно добиться только в команде с логиками. Ведь для работы с клиентами, нужны правильно оформленные договоры, эффективно выстроенная ценовая политика, умение договариваться и обсуждать условия сотрудничества, где необходимо задействовать потенциал именно логических ТИМов.

Даже если взять HR-службу — здесь тоже много логических задач. В работе с персоналом необходима оценка результатов сотрудников, их эффективное применение, выстраивание организационной структуры, системы мотивации и заработной платы, в конце концов, четкая постановка задач перед сотрудниками — и это тоже поле действия именно логика. Обсуждая трудовые вопросы, необходимо хорошо разбираться в трудовом законодательстве, принимая на работу — оценивать кандидата на основе его опыта и профессиональных знаний и навыков, а не только по внутренней мотивации, состоянию и настрою, искренности и совместимости с командой. И мы хотим сказать, что именно такой командное взаимодействие логика и этика может дать наилучший результат бизнесу.

Что же необходимо в компании, чтобы такие команды могли работать эффективно? Этот вопрос один из основных, и практика наших обследований корпоративных коллективов, мой личный опыт управлением персонала в различных компаниях, показывает, что его

решение кроется не только в правильной расстановке персонала по задачам и корректировке должностных инструкций.

Во-первых, мы убеждены, что пока сами руководители не изучат соционику и не примут отличие людей по способу оценки действительности (логика/этика), слаженную работу сложно представить. Ведь там, где есть дополнение, нет понимания. Но при доверии и готовности передать не свою задачу эксперту, (отсутствие амбиций по слабым функциям) задача решается быстрее и качественнее, чем каждым по отдельности.

Во-вторых, сами сотрудники — этики и логики должны пройти самоидентификацию, чтобы понять свои таланты, увидеть, насколько они ценны и важны обществу и что часть людей не могут достичь такой экспертности, что ее нужно развивать, делиться этими талантами с другими, кому не даны такие сильные стороны, ощутить ответственность.. Не жить с мыслью, а что здесь такого — так могут все.

Как пример, приведу переживания нашего ученика по ТИМу — ☐● (ЛСИ, «Максим»). Женщина данного типа была неуверенной в себе и не ценила свои таланты, хотя на работе и дома наводила четкий порядок во всем, за что бы ни бралась. Она выстраивала четкую систему, доводила до ясности процессы, планомерно и регулярно, брала на себя больше ответственности в отличие от других. Благодаря ей многие люди в окружении ощущали стабильность, организованность и ясность. И вот она не понимала, что такого она делает, что ее может выделять из других. Приходилось ее разворачивать к мысли, что она нужна другим людям, работодателю, руководству, коллегам, да и просто родственникам. Вот это очень важно, осознание самоценности и что ты можешь дать другим людям.

В-третьих, очень важное решение руководства компании или фирмы — **поручать этикам именно этические задачи.** Не делать из сотрудников универсальных солдат, которые могут и с клиентом выстроить нужные отношения, разрешить конфликт между коллегами, создать атмосферу доброжелательности и энтузиазма в коллективе, а потом еще сформировать отчет, проанализировать процессы, выстроить организационную структуру, вести бухгалтерию и отвечать за финансы. Смешение задач из этических и логических составляющих — ни этику, ни логику не даст возможность проявить свой реальный потенциал.

Таким образом, наш призыв — прежде всего, освободить этиков от логических задач и не оценивать их вклад в бизнес с точки зрения этих результатов. Как вы убедились, у нас не только в обществе, но и в бизнесе достаточно этических проблем, которые мешают людям работать и развивать бизнес, создавать команды, ценить друг друга, выстраивать коммуникации и поднимать мотивацию, веру и лояльность. Именно этические задачи — и есть призвание этиков, так давайте доверимся им в этом. И соционика — это самый эффективный способ донести эти мысли до руководства и персонала фирм.

Литература:

1. Удалова Е. А. «Соционика в работе с персоналом, или Что показывает MBTI», Москва, 2007;
2. Удалова Е. А. «Соционика. Основы диагностики», Москва, 2011;
3. Фролова МДенисова ., А. «Соционика: этика отношений», Москва, 2013.

Статья поступила в редакцию 18.09.2014 г.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В СОЦИОНИКЕ

УДК 159.9.075+159.923.2

Банару А.М.

О ГРУППАХ ДИХОТОМИЙ ЮНГА

Представлено сравнение группы биполярных признаков и группы интертипных отношений по модели А. Показано, что эти группы не изоморфны (не одинаковы). Обсуждается различие этих групп.

Ключевые слова: группа, биполярный признак, интертипные отношения.

«Дихотомия» с греческого переводится как «деление надвое». Как правило, это понятие означает деление одного целого на две взаимоисключающие части. Взаимоисключение подразумевает, что в исходном целом нет ничего того, что бы не попало в одну из двух частей, и ничего того, что бы оказалось в обеих частях сразу.

В соционике под дихотомией понимают деление социона на две равные части по одному из признаков, которые поэтому называются *биполярными* признаками [1–2]. Можно представить себе конструкцию, основанную на признаках триполярных, тетраполярных и т.д., однако человеческому уму изначально представляется более естественным и потому более свойственно иметь дело с двумя полюсами.

Если биполярные признаки статистически независимы, их называют *ортогональными*. Вся психология (официальная и неофициальная) основана на ортогональных признаках человеческой личности, или чертах личности. В последние десятилетия по многочисленным результатам многофакторного анализа и анализа главных компонент (principal component analysis) выделено в среднем 5 независимых черт личности (the Big Five), на основе которых построена пятифакторная модель личности (FFM) [3]. Не теряя много в достоверности, эту модель можно сократить до трехфакторной или даже до двухфакторной модели, что будет отвечать широко известной модели темперамента личности по Г. Айзенку.

Соционика основана на четырехфакторной модели личности, и в роли этих факторов изначально выступали так называемые дихотомии Юнга. Возникшая модель А [4] стала преемницей исходной модели. О том, сколько независимых черт личности в модели А, т.е. какова факторность этой модели, мы и поведем речь в нашей статье.

Группа биполярных признаков

Самая простая (*тривиальная*) группа в соционике состоит из тождественного сечения социона Е (в математике — тождественного преобразования, equality), и эта группа обычно обозначается C_1: $C_1 = \{E\}$. Если к тождественному сечению добавить один биполярный признак (обозначим его П), то получится группа C_2, состоящая из двух элементов, — тождественного сечения и деления по еще одному выбранному признаку: $C_2 = \{E, П\}$. Все такие группы абстрактно одинаковы, или *изоморфны*. Это означает, что различаться эти группы могут только названием своих элементов, а не сутью.

Число элементов в группе (в нашем случае — разных сечений социона) называется в математике *порядком группы*. Так, C_1 — группа первого порядка, а C_2 — группа второго порядка.

Если социон рассекать по любым двум независимым биполярным признакам $П_1$ и $П_2$, то эта конструкция даст группу, в математике обозначаемую $V_4 = \{E, П_1, П_2, П_3\}$ и называемую группой Клейна [5]. Ее порядок равен четырем. Третий биполярный признак в этой группе является порождением (произведением) первых двух: $П_3 = П_1 \times П_2$. Говорят, что группа V_4 есть прямое произведение двух групп C_2, или $V_4 = C_2 \times C_2$, что как раз означает независимость двух исходных признаков.

Самый простой и очевидный пример группы Клейна для человека, знакомого с элементарной психологией, — это модель темперамента личности. Мы можем разделить общество на экстравертов и интровертов ($П_1$), а также на людей эмоционально стабильных и невротичных ($П_2$), и мы получим вместе с ними третье сечение общества ($П_3$), делящее его на две пары противоположных темпераментов, и у этого биполярного признака названия до сих пор нет.

Что будет, если мы теперь рассечем социон не по двум, а по трем ортогональным признакам? Эти сечения дадут нам группу восьмого порядка, являющуюся прямым произведением трех групп второго порядка: $C_2 \times C_2 \times C_2$. В таком случае мы будем иметь дело с трехфакторной моделью личности.

Сечение по четырем ортогональным признакам даст нам группу порядка 16: $C_2 \times C_2 \times C_2 \times C_2$. Изоморфна ли эта группа группе интертипных отношений в соционике? Как известно, порядок группы интертипных отношений тоже равен 16-ти. В [6] мы показали, что отношениям ревизии и заказа отвечают групповые элементы четвертого порядка. Это означает, что данная группа является прямым произведением вида $C_4 \times C_2 \times C_2$, а не $C_2 \times C_2 \times C_2 \times C_2$. Не составляет большого труда показать, что эти группы не изоморфны. Возникает вопрос: как оказалось, что группа интертипных отношений не изоморфна группе четырех ортогональных признаков? Означает ли это, что модель А не соответствует четырем независимым дихотомиям?

В теории групп есть такое важное понятие, как *число порождающих* элементов группы. Это такое наименьшее число элементов группы, что их всевозможные произведения порождают все остальные элементы группы. У прямого произведения $C_4 \times C_2 \times C_2$, как нетрудно догадаться, три порождающих элемента (по числу сомножителей), а у прямого произведения $C_2 \times C_2 \times C_2 \times C_2$ их четыре. Таким образом, модель А реализует на самом деле только три независимых дихотомии из четырех вопреки представлениям Юнга.

Три порождающих элемента в модели А можно интерпретировать следующим образом. Первый порождающий элемент — это выбор значения первой (программной) функции. Как мы понимаем, этот выбор происходит из четырех возможных значений: ◭, ◔, ◮, ◪. Второй порождающий элемент — это выбор цвета первой функции (из двух значений: белый или черный). Наконец, третий порождающий элемент отвечает выбору второй (творческой) функции личности из двух возможных значений в зависимости от уже установленной первой функции. Можно сказать, что в модели А три *степени свободы*. Можно также сказать, что модель А — это трехфакторная модель. Ее особым свойством является, по сути, наличие **тетрахотомии**, интерпретировать которую мы не решаемся. Корректное описание модели А должно включать в себя два биполярных и один тетраполярный признак. Именно это несоответствие двух моделей привело к тому, что в спектре признаков Рейнина возникают новые интертипные отношения, являющиеся комбинацией пар отношений, эквивалентных относительно группового элемента четвертого порядка (оси заказа–ревизии).

Если симметрия социона по модели А описывается с помощью симметрии тетрагональной призмы [6], на ребрах которой расположены соционические типы, то у социона, понастоящему построенного на четырех дихотомиях, в отличие от тетрагональной призмы должно быть четыре взаимно перпендикулярных плоскости симметрии (четыре взаимно ортогональных симметричных отношения). Совершенно ясно, что в трехмерном пространстве реализовать эту геометрическую модель невозможно, но пространство в данном случае и не должно быть трехмерным, его размерность должна равняться четырем.

Группа интертипных отношений

Группа интертипных отношений имеет тот же порядок, что и группа биполярных признаков. Этот факт благодаря Г. Рейнину популярен в несколько измененном варианте: n типов описываются (n–1) признаками [2]. Вместе с тождественным сечением Е признаки $П_1$, $П_2$, …, $П_{n-1}$ в группе биполярных признаков и формируют n типов. Группа биполярных признаков и группа интертипных отношений должны быть всегда изоморфны.

В предыдущем разделе мы показали, что группа интертипных отношений по модели А не изоморфна группе четырех независимых биполярных признаков. Это несоответствие можно проиллюстрировать тем, что в модели А вводятся несимметричные отношения, которые не должны возникать, если все базисные признаки независимы. Несимметричные отношения порождают элемент четвертого порядка (тетрахотомию).

Можно провести обратную операцию — сконструировать группу биполярных признаков, взяв за основу группу интертипных отношений по модели А. Порождающими элементами будут три: два биполярных признака $П_1$, $П_2$ и некоторый тетраполярный признак П. Произведения этих признаков, как и в конструкции Рейнина, дадут всего 15 признаков, однако это будут не совсем те признаки, что у Рейнина. Дадим интерпретацию трем базисным признакам. $П_1$ отвечает экстраверсии–интроверсии, $П_2$ задает выбор из двух возможных творческих функций, допускаемых заданной программной функцией, т.е. это рациональность (иррациональность). П отвечает выбору программной функции из четырех возможных. Какой признак этому соответствует? Удобно так и называть этот признак программной функцией.

Минимальный набор порождающих элементов

Во всякой группе можно выбрать несколько элементов так, что все возможные их произведения дадут все оставшиеся элементы группы и, таким образом, эту группу *породят*. Можно определить минимальное число выбранных элементов, достаточное для порождения группы, как *минимальный набор порождающих* элементов группы. Это понятие используется в теории групп, а если говорить более определенно — в геометрической теории групп, которая находится на стыке с теорией графов.

С помощью минимального набора порождающих элементов группу можно представить в виде графа Кэли [7], вершинами которого являются элементы группы, а ребрами — порождающие элементы. Ребра могут быть окрашены в разные цвета, и число цветов равно числу порождающих элементов в минимальном наборе. Ребра могут иметь направление, задаваемое стрелкой. Стрелка означает, что если элемент группы, заданный вершиной в начале стрелки, помножить на порождающий элемент, заданный ребром со стрелкой, то получится элемент, заданный вершиной в конце стрелки. Возможен случай, когда это умножение коммутативно, тогда стрелки направлены в обе стороны ребра, и в этом случае их просто не изображают.

Рассмотрим группу отношений ревизии или заказа. Это подгруппа группы всех интертипных отношений социона. Ее порядок равен четырем. Граф Кэли этой группы показан на рис.1а. Одна из вершин в этом графе — отношение тождества. Из нее выходит ребро со стрелкой, отвечающее ревизии (заказу), и вторая вершина — это подревизный (подзаказный) по отношению к первой вершине. Третья вершина, находящаяся напротив первой — это отношение супер-эго. И четвертая вершина является ревизором (заказчиком) первой. Мы построили группу $С_4$.

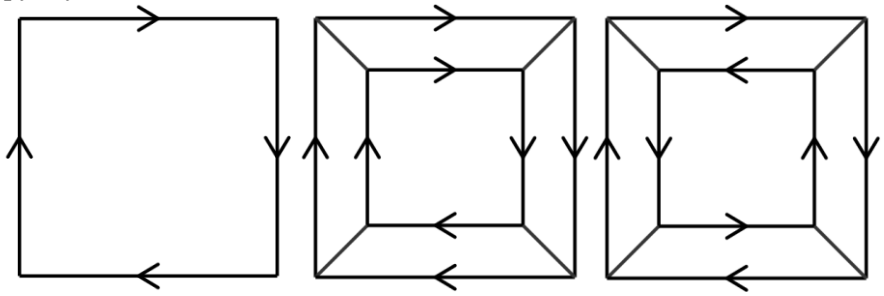


Рис. 1. Графы Кэли: а — кольца ревизии (заказа), б — кольца ревизии (заказа), дополненного отношениями дуальности (полной противоположности), в — кольца ревизии (заказа), дополненного родственными (деловыми) отношениями.

Можно дополнить группу отношений ревизии (заказа) отношениями дуальности или полной противоположности. В обоих случаях будет порождена одна и та же группа, в соционике именуемая кольцом прогресса (рис. 1б). Стрелки отвечают выбранным отношениям четвертого порядка (только ревизии или только заказа), а линии без стрелок (их можно было бы окрасить в другой цвет) — отношениям дуальности или полной противоположности. Полученная группа имеет порядок 8 и является прямым произведением $C_4 \times C_2$.

Аналогично можно было бы дополнить исходное кольцо *ревизии* или *заказа родственными* или *деловыми* отношениями. В таком случае мы получили бы два соединенных кольца со стрелками, направленными в разные стороны (рис. 1в). Линии без стрелок отвечают родственным или деловым отношениям. Полученная группа порядка 8 с математической точки зрения является не прямым, а полупрямым произведением C_4 и C_2. В обоих случаях (рис. 1б, в) группы порождены двумя элементами, это и есть минимальный набор порождающих.

У группы интертипных отношений по модели А всего социона, граф Кэли которой мы не приводим в этой статье в силу его громоздкости, три порождающих элемента. А если бы все отношения в группе были симметричными, что не соответствует модели А, но согласуется с независимостью четырех дихотомий, порождающих элементов было бы четыре.

Заключение

1. Группа биполярных признаков Рейнина является прямым произведением групп отдельных биполярных признаков (групп второго порядка).
2. Группа интертипных отношений по модели А является прямым произведением группы четвертого порядка и двух групп второго порядка.
3. Группа биполярных признаков Рейнина и группа интертипных отношений по модели А не изоморфны. Это приводит к возникновению отношений нового типа по Рейнину (μ, ξ, τ, ω и др.)
4. Модель А выделяет три независимых фактора личности (три степени свободы, три порождающих элемента группы интертипных отношений), тогда как по начальным соционическим представлениям этих факторов четыре.

Литература:

1. *Рейнин Г.Р.* Группа биполярных признаков в типологии К. Юнга. // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — № 6.
2. *Рейнин Г.Р.* Типология К. Юнга как математический объект. Основные результаты. // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — № 6.
3. *Хромов А.Б.* Пятифакторный опросник личности: учебно-методическое пособие. — Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2000. — 23 с.
4. *Аугустинавичюте А.* Теория интертипных отношений. // Соционика… — 1997. — №№ 1–5.
5. *Артамонов В.А., Словохотов Ю.Л.* Группы и их приложения в физике, химии, кристаллографии: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. — М.: Академия, 2005. — 512 с.
6. *Банару А.М., Енина Д.А.* Геометрическое представление группы интертипных отношений. // Соционика… — 2014. — № 2.
7. *Харари Ф.* Теория графов. — М.: КомКнига, 2006. — 296 с.

Статья поступила в редакцию 28.07.2014 г.

ОБ АВТОРАХ

БАНАРУ Александр Михайлович — кандидат химических наук, старший преподаватель химического ф-та МГУ. Научные интересы: кристаллография, теория групп, социохимия.

ГОЛУБ Андрей Александрович — преподаватель Школы прикладной соционики (г.Москва). Окончил МАТИ им. К.Э Циолковского по специальности Управление персоналом, а также Московский Институт Психоанализа по направлению консультативная психология. Практикующий психолог, занимается проведением курсов и тренингов по соционике и профориентации, взрослых, семейных и детских соционических консультаций. Имеет опыт работы в области подбора, оценки и мотивации персонала более 10 лет, консультирует руководство компаний в сфере управления персоналом.

МИНАЕВ Юрий Павлович — кандидат физико-математических наук, доцент кафедры физики и методики ее преподавания Запорожского национального университета.

МИТРОХИНА Анна Леонидовна — психолог, гипнотерапевт, магистр соционики, руководитель соционической Мастерской и Школы «Я СОЦИОНИК», автор учебника «Общая соционика» (2010) и научно-практических статей по соционике, главный редактор издательства «Чёрная белка», переводчик, автор и режиссёр научно-популярных фильмов о соционике. www.iamsocionic.ru

ПЕДАН Татьяна Петровна — магистр соционики, автор книг «Найди в жизни гармонию», «Характер по внешности», консультант и тренер центра «Социон» www.socion.com.ua

ПРОЦКИЙ Тимур Сергеевич — переводчик, психолог, бакалавр соционики. С 2010 года работает преподавателем соционики в Калининградском центре соционики, обучил и выпустил более 30 групп, регулярно проводит тематические семинары. Наибольший интерес: диагностика соционических типов, популяризация соционики среди психологов.

ПУШКАРЕВА Антонина Николаевна — бакалавр соционики, сотрудник Школы прикладной соционики (Москва), координатор новостной рассылки, организатор детских консультаций.

ЭГЛИТ Ирина Марковна — магистр соционики. Познакомилась с соционикой в 1995 г., закончила школу экспертов по соционике у В.Д. Ермака. С группой социоников (Ю. Росланкиной, В. Пятницким) проводила в школе работу по социальной реабилитации старшеклассников с применением соционики. Создала сайт «Школа Системной Соционики» – http://www.socionicasys.ru. Основные направления работы — разработка эффективных технологий определения ТИМа и соционическое консультирование.

SUMMARY

Minaiev Yu.P.

Comparative analyzes of variants of the arrangement the socionic types set

It is watched the question about the "sharp arrangement the types set in socionics" which had been appeared up by S. Churumov. It is realized the comparative analyzes of some variants of the arrangement which are taking place in socionics literature. It is shown the way to getting the arrangement succession of information metabolism types which is grounded on Jung basis. This variant is answered to main formal requirements to arranged set of socionic types and it is the most acceptable by didactics reasons.

Key words: socionics, "Theorem about sharp arrangement the types set in socionics", "square-figure by S. Churiumov", inter-type relationships table by Augustinavichute-Reinin, Jung basis.

Protzky T.S.

On the accurate diagnosis of Socionic type. Problems and Solutions

It is considered the one of the main problems of socionics - the socionical accuracy of diagnosis. It is analyzed the main reasons for the differences between the socionical schools in diagnostics and proposed solutions from the standpoint of the values of second quadra. The results of a third-party verification of the accuracy of the diagnosis in the Kaliningrad socionical center of socionics by the V.L. Talanov method are shown.

Key words: socionics, psychology, psychological type, diagnostics of type, practical socionics, quadra, quadral values, Reinin traits.

Pedan T.P.

Analysis and synthesis, or the evidence base of Socionics - visual typing

It is described a method of visual typing. Its application can be useful to create an evidence base of socionics, accurate verification of TIM, learning the basics of socionics school age, extensive use of tools of socionics to improve the quality of life and the harmonization of society.

Key words: analysis, synthesis, truth, discovery, psyche, psychology, harmonious psyche, mental health, psyche program, TIM, self-knowledge, self-realization, harmonization of relations, visual typing, innate needs, information, energy, field, accentuation of blocks, evidence base , computer, brain, education, labor of love, inner circle, strong family.

Mitrokhina A.L.

Psychological aspects of socionical diagnostics

It is examined the psychological phenomena of interaction between diagnostician and client: transfers, introjection and projection, resistance, psychological status and position, non-verbal communication. There are proposed the general guidelines for taking them into account in the course of socionical interview. The work an expert from socionics is correlated with the procedure of psychological sessions in different kinds of psychotherapy: psychoanalysis, Gestalt therapy, humanistic, cognitive-behavioral.

Key words: socionics, diagnosis, psychotherapy.

Eglit I.M.

Identification of TIM of children

It is described a method of observation in the identification of TIM of children. There are noted some features of age filling of A-model. There are shown the examples of observed responses in the parameters of functions.

Key words: socionics, informational metabolism type, child.

Pushkareva A.N.

For what it is necessary to know the child's socionic type

The knowledge of socionic type of child avoids many errors in the education and the definition of professional inclinations.

Key words: socionics, abilities, potential personality, personality type, career guidance.

Golub A.A.

The role of ethics in the corporate environment

It is detailed analysis of the use of the information aspect of "ethics" in the corporate sphere. When mental function "ethics" is filled and implemented, the person actively displays his ethical talents and takes responsibility for them. Practice shows that such employees, thanks to strong ethical sides, can help to the company leaders work with the psychological state of the team.

Key words: socionics, ethics, psychological climate in the team.

Banaru A.M.

On groups of Jung's dichotomies

A comparison of the group of bipolar features and the group of intertype relations according to model A is presented. It is shown that these groups are non-isomorphic (not equal). The difference between the groups is discussed.

Key words: group, bipolar feature, intertype relations.

Вниманию директоров, менеджеров, начальников отделов кадров!

Международный институт соционики приглашает на 2-дневный курс-интенсив

Соционика и методы эффективного менеджмента

Проверено!

на 100 предприятиях, фирмах, банках и торговых структурах России и Украины, в том числе в РАО «Газпром», в течение 20 лет

Участники курса-тренинга получат уникальные практические знания по применению новейших методов работы с кадрами и эффективного использования кадрового потенциала.

Авторы и ведущие:

Букалов А. В., доктор философии в области психологии, доктор философии в области соционики, директор Международного института соционики, главный редактор журналов «Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология», «Психология и соционика межличностных отношений» и «Соционика, ментология и психология личности»;

Карпенко О. Б., доктор философии в области соционики, зам. директора МИС, зам. главного редактора журнала «Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология».

Основные темы:

1. Различия стратегий поведения, мышления, методов работы и стилей деятельности людей.
2. Определение сильных и слабых сторон сотрудников, наиболее эффективных стратегий их деятельности. Прогнозирование успешности межличностных и деловых взаимодействий.
3. Создание коллектива, соответствующего личности руководителя, усиливающего его потенциал.
4. Как создать условия для работы и удержать сотрудников, чтобы они не уходили.
5. Обеспечение и стимулирование лояльности.
6. Методы правильного формирования коллектива, подбора сотрудников в структурные подразделения, найма людей «подходящих» для той работы, которую необходимо выполнять.
7. Особенности формирования коллективов для увеличения продаж, эффективного маркетинга и продвижения торговой марки.
8. Эффективный менеджмент и управление мотивацией персонала
9. Иерархия мотиваций человека, установки на вид деятельности, различия стимулов для разных типов людей. Подбор персонала под конкретные задачи.
10. Взаимодействия в малых группах. Факторы возникновения конфликтов. Способы преодоления несовместимости. Группы с естественной психологической и деловой совместимостью.
11. Методы работы с реальными коллективами. Принципы и возможные варианты построения эффективных коллективов.
12. Информационная безопасность организации и бизнеса.
13. Интегральный тип организации и тип корпоративной культуры.
14. Динамика коллектива и фазы его эволюции.

Участники получают сертификаты Международного института соционики

Свяжитесь с нами, чтобы принять участие в тренинге:

тел: **(+38044) 558-09-35**, ***e-mail:*** **boukalov@gmail.com**, **123@socionic.info**

2-дневный тренинг второго уровня
от Международного института соционики

Соционическая экспертиза коллективов и менеджмент

Тренинг адресован слушателям, уже имеющим базовые знания по соционике (прошедшим тренинг первого уровня). Участники получат практические знания по применению новейших методов работы с кадрами и эффективного использования кадрового потенциала. Методики МИС разработаны для консультирования и кадрового аудита и практически используются в коллективах более 110 предприятий России и Украины, в том числе РАО «Газпром», фирм, банков, торговых и муниципальных структур и структур МВД.

Авторы и ведущие:

Букалов А. В., доктор философии в области психологии, доктор философии в области соционики, директор Международного института соционики, главный редактор журналов «Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология», «Психология и соционика межличностных отношений» и «Соционика, ментология и психология личности»;

Карпенко О. Б., доктор философии в области соционики, зам. директора МИС, зам. главного редактора журнала «Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология».

Программа:

Первый день

1. Обзор основ соционики (типы людей, структура психики, интертипные отношения) и областей ее применения.
2. Методы определения соционических типов. Достоинства и недостатки различных методов.
3. Тестирование сотрудников: подготовка и организация процесса.
4. 15 признаков, по которым проявляется и определяется тип личности.
5. Особенности интертипных взаимодействий и отношений в бизнесе и на производстве.
6. Взаимодействия в малых группах.
7. Мотивация как основа деятельности человека: психологические и информационные аспекты.
8. Общая мотивация личности и определение лояльности персонала.

Второй день

1. Дополнительные характеристики личности. Формы социального поведения.
2. Психологические установки человека, их проявления в бизнесе и в сфере продаж.
3. Подбор сотрудников для эффективного выполнения поставленной задачи.
4. Методы построения коллективов. Увеличение коэффициента полезного действия коллектива и эффективности бизнеса.
    - Прогнозирование совместимости новых людей в команде.
    - Возможности коррекции существующих команд и коллективов.
    - Улучшение управляемости коллектива.
    - Работа с кадровым резервом.
    - Коррекция психологического и делового климата в коллективе.
    - Подбор персонала.
5. Реклама и маркетинг.
6. Ответы на вопросы. Разбор производственных ситуаций.

Каждому участнику предоставляется
комплект учебно-информационных материалов.

Участники получают сертификаты Международного института соционики

Свяжитесь с нами,

чтобы узнать дату и место проведения следующего тренинга:
тел: (+38044) 558-09-35,
e-mail: 123@socionic.info

Система обозначений в соционике

Типы информационного метаболизма			
▲□	IL	ИЛЭ	Интуитивно-логический экстраверт
○▙	SE	СЭИ	Сенсорно-этический интроверт
▙○	ES	ЭСЭ	Этико-сенсорный экстраверт
□▲	LI	ЛИИ	Логико-интуитивный интроверт
▙△	ET	ЭИЭ	Этико-интуитивный экстраверт
□●	LF	ЛСИ	Логико-сенсорный интроверт
●□	FL	СЛЭ	Сенсорно-логический экстраверт
△▙	TE	ИЭИ	Интуитивно-этический интроверт
●⌞	FR	СЭЭ	Сенсорно-этический экстраверт
△■	TP	ИЛИ	Интуитивно-логический интроверт
■△	PT	ЛИЭ	Логико-интуитивный экстраверт
⌞●	RF	ЭСИ	Этико-сенсорный интроверт
■○	PS	ЛСЭ	Логико-сенсорный экстраверт
⌞▲	RI	ЭИИ	Этико-интуитивный интроверт
▲⌞	IR	ИЭЭ	Интуитивно-этический экстраверт
○■	SP	СЛИ	Сенсорно-логический интроверт

Модель А типа ИМ на примере ИЛЭ

программная	▲1	□2	творческая
мобилизационная	⌞4	●3	контактная
активационная	▙6	○5	суггестивная
контролирующая	△7	■8	демонстрационная

Модель Ю типа ИМ на примере ИЛЭ

▲	1	акцептная, репродуктивная
□	2	продуктивная, творческая
⌞	3	мнс, точка сборки типа
○	4	суггестивная

Функции информационного метаболизма

▲ – интуиция возможностей;	▙ – этика эмоций;
△ – интуиция времени;	⌞ – этика отношений;
● – волевая сенсорика;	■ – деловая логика;
○ – сенсорика ощущений;	□ – структурная логика.

Таблица интертипных отношений

Отношение с: (кто он мне?)			▲□	○▙	▙○	□▲	▙△	□●	●□	△▙	●⌞	△■	■△	⌞●	■○	⌞▲	▲⌞	○■	Квадра
Тип (кто я?):			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
▲□	ИЛЭ	1	**Т**	**Д**	**А**	**З**	п	р	дел	м	Сэ	пп	квт	К	П	Р	ро	пД	α
○▙	СЭИ	2	**Д**	**Т**	**З**	**А**	р	п	м	дел	пп	Сэ	К	квт	Р	П	пД	ро	
▙○	ЭСЭ	3	**А**	**З**	**Т**	**Д**	ро	пД	П	Р	квт	К	Сэ	пп	дел	м	п	р	
□▲	ЛИИ	4	**З**	**А**	**Д**	**Т**	пД	ро	Р	П	К	квт	пп	Сэ	м	дел	р	п	
▙△	ЭИЭ	5	П	Р	ро	пД	**Т**	**Д**	**А**	**З**	п	р	дел	м	Сэ	пп	квт	К	β
□●	ЛСИ	6	Р	П	пД	ро	**Д**	**Т**	**З**	**А**	р	п	м	дел	пп	Сэ	К	квт	
●□	СЛЭ	7	дел	м	п	р	**А**	**З**	**Т**	**Д**	ро	пД	П	Р	квт	К	Сэ	пп	
△▙	ИЭИ	8	м	дел	р	п	**З**	**А**	**Д**	**Т**	пД	ро	Р	П	К	квт	пп	Сэ	
●⌞	СЭЭ	9	Сэ	пп	квт	К	П	Р	ро	пД	**Т**	**Д**	**А**	**З**	п	р	дел	м	γ
△■	ИЛИ	10	пп	Сэ	К	квт	Р	П	пД	ро	**Д**	**Т**	**З**	**А**	р	п	м	дел	
■△	ЛИЭ	11	квт	К	Сэ	пп	дел	м	п	р	**А**	**З**	**Т**	**Д**	ро	пД	П	Р	
⌞●	ЭСИ	12	К	квт	пп	Сэ	м	дел	р	п	**З**	**А**	**Д**	**Т**	пД	ро	Р	П	
■○	ЛСЭ	13	п	р	дел	м	Сэ	пп	квт	К	П	Р	ро	пД	**Т**	**Д**	**А**	**З**	δ
⌞▲	ЭИИ	14	р	п	м	дел	пп	Сэ	К	квт	Р	П	пД	ро	**Д**	**Т**	**З**	**А**	
▲⌞	ИЭЭ	15	ро	пД	П	Р	квт	К	Сэ	пп	дел	м	п	р	**А**	**З**	**Т**	**Д**	
○■	СЛИ	16	пД	ро	Р	П	К	квт	пп	Сэ	м	дел	р	п	**З**	**А**	**Д**	**Т**	

Т тождественные
Д дуальные
А активации
З зеркальные

п социального заказа (он мне приемник)
р социального контроля (он мне подконтрольный)
П социального заказа (он мне передатчик)
Р социального контроля (он мне контролер)

Сэ суперэго
пп полной противоположности
квт квазитождественные
К потенциального конфликта

дел деловые
м миражные
ро родственные
пД полудуальные

Международный институт соционики представляет журналы:

«Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология»

подписные индексы:
15074 – «Пресса России», **82132** – «Роспечать»,
01627 – «Каталог журналов Украины»

и

«Психология и соционика межличностных отношений»

подписные индексы:
15082 – «Пресса России», **82135** – «Роспечать»,
01663 – «Каталог журналов Украины»

Журналы освещают вопросы формирования работоспособных коллективов, подбора рабочих кадров, менеджмента, умения вести деловые переговоры, определения совместимости в семье и на работе, воспитания и образования детей. Анализируются социально-исторические и политические процессы в обществе. Читатели смогут глубже познать себя, постичь тайны человеческих отношений, разобраться в психологии собеседника или партнера, практически научиться соционике.

http://socionic.info

«Физика сознания и жизни, космология и астрофизика»

В журнале публикуются сенсационные исследования:

- воздействия сознания на физическую материю,
- передачи телепатической информации на большие расстояния,
- способностей человека к получению внечувственной информации
- аномальных явлений,
- структуры биополя человека методом Кирлиан,
- новых физических и космических явлений
- влияния солнечного и космического излучения на живое вещество,
- поиска внеземной жизни

Подписные индексы:
15087 – «Пресса России»,
21819 – «Каталог журналов Украины»

Читайте о науке третьего тысячелетия!

http://physics.socionic.info

Журналы Международного института соционики **можно выписать** на почте в России и СНГ — по каталогам «**Пресса России**» и «**Роспечать**»; на Украине — по «Каталогу журналов Украины»
или заказать по каталогам подписных агентств:

Блиц-Информ	**(+38-044) 205-51-10 www.blitz-press.com.ua**	**Интерпочта**	**(+7-495) 788-00-60 (+7-495) 500-00-60 www.interpochta.ru**
Идея	**(+38-044) 417-87-67 (+38-062) 381-03-32 www.idea.com.ua**	**МК-Периодика**	**(+7-495) 672-70-42 (+7-495) 672-70-89 www.periodicals.ru**
Периодика	**(+38-044) 278-00-24, www.periodik.com.ua**	**Урал-Пресс**	**(+7-495) 961-23-62 (+7-495) 789-86-36 www.ural-press.ru**
Агентство «KSS»	**(+38-044) 585-80-80 www.kss.kiev.ua**	**Press-Cafe**	**www.presscafe.ru**

Любые номера журналов с пересылкой почтой по России (с предоплатой) можно заказать у наших представителей в Москве:
Андрей Безруков — тел. **(+7-495) 382-21-91**, e-mail: **invite@mail.ru**
Виктор Саенко — тел. **(+7-495) 713-26-58**, e-mail: **victor-saenko@yandex.ru**

«Соционика, ментология и психология личности»

Международный научный журнал. Основан в 1994 г. Выходит 6 раз в год.
Издатель: Международный институт соционики

Подписные индексы по каталогам:
74557 – «Каталог журналов Украины»,
15084 – «Пресса России»

Зарегистрирован министерством Украины по делам прессы и информации 17.03.95. № 1314, серия КВ

✉: а/я **23**, г.Киев-**206**, **02206**, Украина
e-mail: **socionics@socionic.info**

☎: **(+38-044) 558-09-35**
http://socionics.socionic.info